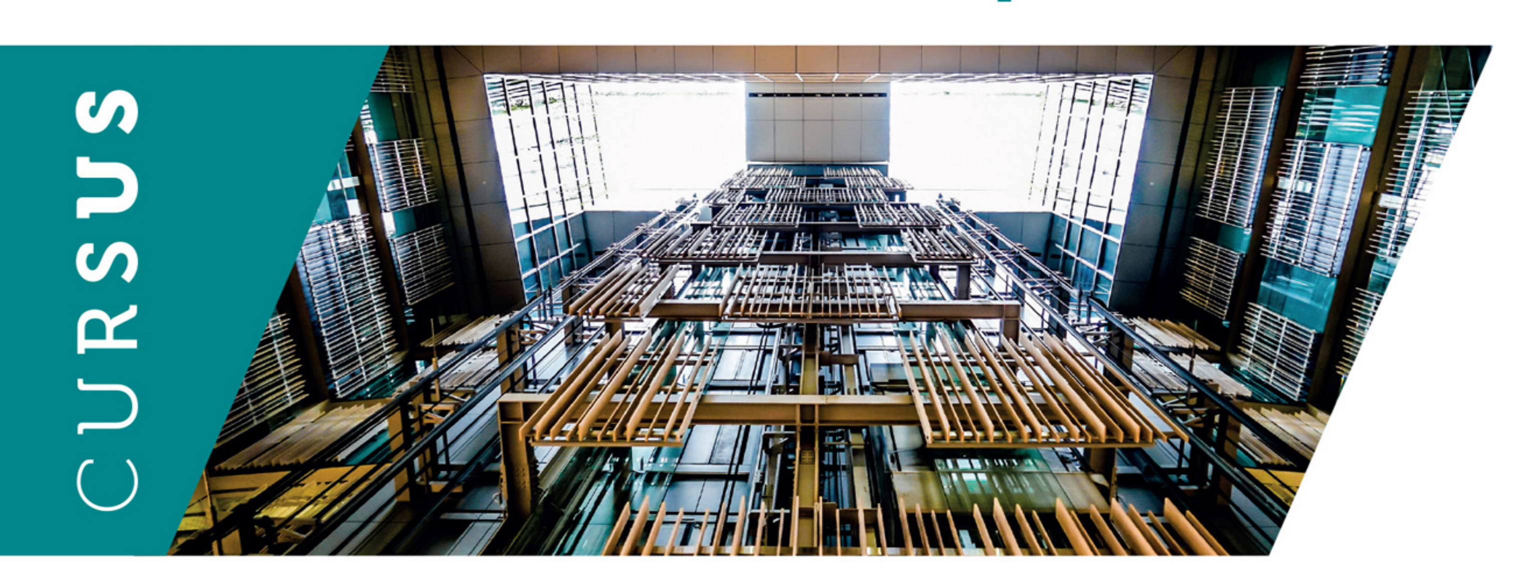
GUILHEM BOULAY
ANTOINE GRANDCLEMENT

Introduction à la géographie économique



ARMAND COLIN

GUILHEM BOULAY
ANTOINE GRANDCLEMENT

Introduction à la géographie économique

ARMAND COLIN

Conception de couverture : Hokus Pokus créations

Image de couverture : © Kanzylou/fotolia.com

Maquette intérieure : Raphaël Lefeuvre

Mise en pages : Nord Compo

Armand Colin est une marque de Dunod Éditeur

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN : 978-2-200-62574-0

Sommaire

Page de titre

Page de Copyright

Introduction

PARTIE 1
LES OBJETS DE LA GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE À L'ÈRE DU POST-FORDISME

1 De l'entreprise aux systèmes productifs : les nouvelles formes d'organisation de la production

1. De l'établissement à l'entreprise : la filière de production

1.1 Une lecture juridique de l'entreprise

1.2 Une lecture socio-économique de l'entreprise

1.3 Une lecture fonctionnelle de l'entreprise

2. Les transformations de l'entreprise fordiste : de l'externalisation à l'ubérisation

2.1 Externalisation et disjonction fonctionnelle

2.2 Des chaînes de production de plus en plus complexes

2.3 Des entreprises sans usines ?

2.4 L'ubérisation des entreprises

3. La remise en cause de la tripartition de l'économie : les systèmes productifs

3.1 La tripartition de l'économie : un découpage obsolète

3.2 Une lecture systémique du tissu économique

3.3 Désindustrialisation ou mutation des systèmes productifs ?

Étude de cas : Airbus, entreprise-réseau

2 Du financement de l’économie à sa financiarisation

1. Les circuits de financement de l’économie

1.1 Les instruments de financement de l’activité économique

1.2 L’intermédiation financière

1.3 Les marchés financiers

2. La financiarisation de l’économie mondiale

2.1 La dérégulation des marchés financiers

2.2 Nouveaux acteurs et innovations financières

2.3 Autonomisation et croissance du secteur financier

3. Géographie de la finance et de l’économie financiarisée

3.1 La liquéfaction de l’espace par la finance

3.2 Flux financiers et hétérogénéité de l’espace

3.3 La polarisation de l’espace financier mondial

Étude de cas : Du financement à la financiarisation de l’agriculture

3 Circulation et redistribution des richesses

1. Répartition de la valeur ajoutée et redistribution

1.1 Profits, salaires, fiscalité

1.2 Géographie des revenus et redistribution

2. Théorie de la base et circulation des richesses

2.1 La théorie de la base et les flux de revenus

2.2 « La circulation invisible des richesses » (L. Davezies)

2.3 Les systèmes productivo-résidentiels

3. Économie formelle et informelle : des circuits économiques imbriqués

3.1 Les formes diverses de l'économie informelle

3.2 Flux économiques et solidarités informels

3.3 Activités criminelles et antimonde

Étude de cas : Géographie du microcrédit

PARTIE 2
ESPACE ET LOCALISATION DANS UNE ÉCONOMIE GLOBALISÉE

4 Spécialisation et hiérarchies spatiales dans la globalisation

1. Du modèle centre-périphérie à l'économie d'archipel

1.1 L'organisation du commerce mondial : de la DIT à la NDIT

1.2 De la NDIT à la NDIPP

1.3 Économie d'archipel et hyperspécialisation des régions

2. Firmes multinationales et mise en concurrence des territoires

2.1 Internationalisation et multinationalisation des firmes

2.2 La mise en concurrence des territoires à l'échelle mondiale

2.3 Les recompositions de la distinction Nord/Sud

3. De nouvelles hiérarchies géoéconomiques

3.1 L'ascension des pays émergents

3.2 Une coupure Nord-Sud dépassée ?

3.3 Une mondialisation par le bas

3.4 De la critique de la mondialisation à la démondialisation ?

Étude de cas : Les mutations de l'industrie chinoise

5 Les modèles de localisation au risque du post-fordisme

1. La remise en cause des modèles de localisation classiques

1.1 Des modèles fondés sur la distance aux facteurs de localisation

1.2 TIC, réseaux et distance

1.3 Le rôle de facteurs immatériels

2. Les modèles de localisation et le « tournant régional »

2.1 Des formes localisées de développement régional

2.2 Districts, clusters et technopôles

3. Innovation, cycles et localisation des activités

3.1 Le cycle du produit et les mutations des localisations industrielles

3.2 Stratégies de localisation des firmes et innovation

3.3 Des formes élargies d'innovation

Étude de cas : TIC et localisation des activités financières

6 Concurrence territoriale et modèles de développement

1. Des modèles de développement économique aux politiques d'aménagement

1.1 Le développement régional, nouvel objet scientifique et politique

1.2 Développement local et ressources des territoires

1.3 La diffusion des modèles de développement vers la sphère politique

2. Compétitivité et attractivité : de nouvelles politiques de développement ?

2.1 La compétitivité des territoires, un objectif politique ambigu

2.2 Attractivité et marketing territorial

2.3 De l'attractivité des entreprises à l'attractivité des populations

3. Pour une lecture critique des politiques de développement

3.1 « La tentation de la ville d'exception » (L. Halbert)

3.2 La standardisation des politiques urbaines

3.3 Développement et innovation territoriale

Étude de cas : La culture, outil de reconversion des villes industrielles britanniques

PARTIE 3
RÉGIMES DE RÉGULATION DE L'ESPACE

7 La néolibéralisation de l'économie mondiale

1. La « Grande Transformation » (K. Polanyi)

1.1 Marchandisation et désencastrement du marché

1.2 Marchandisation et développement des droits de propriété

2. Néolibéralisation et (dé)régulation

2.1 La dérégulation, condition sine qua non de la marchandisation

2.2 Marchandisation et roll-out neoliberalism

3. Néolibéralisation et espace

3.1 L'intégration économique de l'espace

3.2 Uniformisation ou différenciation de l'espace ?

3.3 Une marchandisation contestée et limitée

Étude de cas : La privatisation des terres

8 La monétarisation de l'environnement

1. La construction de l'environnement comme valeur économique

1.1 Une croissance difficilement soutenable

1.2 L'hybridation de l'écologie et de l'économie standard

1.3 Les services écosystémiques, nouveau référentiel de la politique environnementale ?

2. La création de marchés de l’environnement

2.1 Externalités et principe pollueur-payeur

2.2 Faire payer la dégradation de l’environnement : la compensation

2.3 Comment monétariser l’environnement ?

3. Monétarisation de l’environnement et dynamiques spatiales

3.1 Une conception réductrice de l’espace

3.2 Inégalités spatiales et conflits d’aménagement

Étude de cas : De l’évaluation des services écosystémiques à la compensation écologique

9 Marché, action publique et territoires

1. Vers de nouveaux référentiels de l’action publique

1.1 Le New Public Management

1.2 Une décentralisation de l’action publique

2. L’action publique de plus en plus soumise à la logique de marché

2.1 Fonctionnement des services publics et rentabilité

2.2 Acteurs privés et financiarisation de l’action publique

3. Néolibéralisation de l’action publique et inégalités

3.1 Le keynésianisme spatial est-il mort ?

3.2 L’urbanisme d’austérité

Étude de cas : Le *Tax Increment Financing* (TIF)

10 Post-fordisme et production de l’espace

1. Le régime économique et politique post-fordiste : approche multiscalaire et systémique

1.1 Du modèle de production au régime politique et économique

1.2 Modes de régulation et systèmes d'acteurs

1.3 Accumulation du capital et transformation de l'espace

2. La production de la ville post-fordiste

2.1 Marché foncier-immobilier, financiarisation et formes urbaines

2.2 Coalitions de croissance et stratégies locales de développement

2.3 Fragmentation et division sociale de l'espace

3. Globalisation et diversité territoriale du post-fordisme

3.1 Les modèles nationaux à l'épreuve de la néolibéralisation

3.2 Actually existing neoliberalisms (N. Brenner et N. Theodore)

Étude de cas : De la crise financière à la crise globale

Conclusion

Bibliographie

Table des figures

Introduction

La mondialisation, envisagée comme la généralisation des flux de personnes, de marchandises et d'information à l'échelle de la planète, a longtemps été associée à la promesse d'une abolition des distances, voire d'une fin de la géographie. L'analyse géographique des phénomènes économiques révèle au contraire le caractère sélectif et inégal de ce processus, qu'illustre la capacité d'entreprises transnationales à mettre en concurrence les territoires à l'échelle mondiale. Les hiérarchies géoéconomiques se trouvent bouleversées et les inégalités spatiales se creusent à différentes échelles entre des « régions qui gagnent » [BENKO, LIPIETZ, 1992] et des espaces marginalisés, entre des territoires qui attirent et fixent les populations, les activités et les capitaux et des territoires en crise qui souffrent de la mobilité accrue des entreprises.

La mondialisation se combine en effet avec les mutations majeures des systèmes de production initiées par la crise du modèle fordiste au tournant des années 1960 et 1970. L'accélération des cycles technologiques, la concurrence de nouveaux pays industriels ou l'évolution des modèles de consommation transforment en profondeur l'organisation du travail industriel (passage de produits standardisés en grandes séries à des formes de production plus flexibles) et la géographie des activités (sous l'effet entre autres des délocalisations). La crise du fordisme est aussi plus largement celle de ce que les économistes appellent un mode de régulation. Le modèle industriel fordiste était en effet étroitement lié au fonctionnement de marchés dominés par des oligopoles de grandes entreprises, aux mécanismes de partage des revenus entre capital et travail et aux politiques de redistribution qui avaient permis l'émergence d'une société de consommation. Or, à partir des années 1970 et 1980 s'impose progressivement un modèle politique d'inspiration néolibérale marqué par les politiques de dérégulation et de promotion du libre-échange

et par la remise en cause des États providence. Le fonctionnement des circuits économiques est aussi bouleversé par une financiarisation accélérée qui accroît les flux de capitaux entre les territoires et les secteurs économiques. Les activités financières ne sont plus seulement une composante de la tertiarisation des économies mais occupent une place centrale dans le fonctionnement de l'économie.

Ainsi s'impose l'idée du passage d'un mode de régulation fordiste à un mode de régulation post-fordiste lié au stade le plus récent du processus de mondialisation. Ce changement de paradigme fait écho au renouvellement des questionnements et des objets de la géographie économique et au glissement d'une géographie descriptive de la localisation des activités vers une géographie des circuits économiques. Les activités de production de biens et de services sont en effet insérées dans un ensemble de flux économiques comme le partage de la valeur ajoutée ou la redistribution des richesses entre les acteurs économiques. Il s'agit dès lors de comprendre comment ces circuits économiques post-fordistes participent à la production de l'espace, au-delà de la seule géographie des activités économiques. La crise financière de 2008 a par exemple bien mis en lumière la façon dont la crise du secteur immobilier financiarisé a affecté l'ensemble de l'économie mondiale, mais a aussi façonné les paysages des villes américaines. De même, l'extension du modèle néolibéral et le processus de marchandisation de l'environnement dépassent la question sectorielle de l'économie verte dans le contexte du changement global.

Ce manuel souhaite ainsi proposer une introduction à la géographie économique à destination des étudiants de premier cycle universitaire et/ou préparant les concours des grandes écoles ou de la fonction publique. Conformément aux attendus de la collection « Cursus », il s'agit à la fois de présenter les outils et concepts clés de la géographie économique et de dresser un tableau synthétique et à différentes échelles des dynamiques des espaces économiques. On n'entrera à l'inverse pas dans le détail des débats théoriques et épistémologiques qui parcourent le champ scientifique de la géographie économique au sens large. Si ces courants et approches – de la Science régionale à la Nouvelle économie géographique de Krugman, du tournant culturel à la géographie radicale – sont évoqués au fil de cet ouvrage, le lecteur désireux d'approfondir ces questionnements théoriques se référera avec avantage à d'autres sources [entre autres : *L'Espace*

géographique, 2014, nº 3 ; LEYSHON *et al.*, 2011 ; PECQUEUR, TALANDIER, 2018].

Par le fil directeur du tournant post-fordiste, ce manuel entend toutefois dépasser l'approche descriptive d'une simple géographie des activités économiques et porte au contraire le projet d'une approche socio-politique élargie des processus et des circuits économiques qui participent à la production de l'espace.

La première partie interroge « Les objets de la géographie économique à l'ère du post-fordisme ». Ces trois chapitres présentent les concepts indispensables à l'analyse des circuits économiques et de la géographie des activités économiques, de l'organisation de la production et des entreprises jusqu'à la circulation des richesses. Il s'agit au passage de montrer comment le tournant post-fordiste et la financiarisation renouvellent les cadres conceptuels. La deuxième partie « Espace et localisation dans une économie globalisée » porte sur les transformations des relations entre espace et activités économiques. À travers l'analyse géographique des impacts de la mondialisation, les chapitres 4 à 6 interrogent les évolutions des logiques de localisation des activités et leurs conséquences en termes de développement des territoires locaux. La troisième partie, intitulée « Régimes de régulation de l'espace », s'intéresse à l'intégration dans la logique de marché de nouveaux objets et de nouveaux champs, à l'image de l'environnement, de l'action publique ou de l'aménagement du territoire. Par une lecture socio-politique du tournant post-fordiste, il s'agit d'analyser le fonctionnement de régimes de régulation de l'espace qui dépassent la seule localisation des activités et témoignent de la dimension normative et politique des corpus théoriques néolibéraux.

Partie 1

Les objets de la géographie économique à l'ère du post-fordisme

Chapitre 1

De l'entreprise aux systèmes productifs : les nouvelles formes d'organisation de la production

Objectifs

- Connaître les grandes approches et définitions de l'entreprise en géographie.
- Comprendre le rôle des entreprises dans les transformations de l'organisation de la production.
- Construire une lecture systémique des activités économiques, de l'entreprise aux systèmes productifs.

Alors que les entreprises sont au cœur des débats politiques et médiatiques dans un contexte de mondialisation, pendant longtemps elles sont restées un objet secondaire de la géographie économique, la discipline privilégiant plutôt des approches centrées sur la distribution spatiale des activités ou l'organisation des économies régionales. Cela tient pour partie à la complexité de la définition de l'entreprise, qui recouvre des réalités multiples : elle est tout à la fois le cadre de la production économique, une entité juridique et financière, un acteur stratégique et le lieu de relations sociales. Enfin, le processus de mondialisation et l'accélération des cycles d'innovation renforcent cette complexité en faisant apparaître de nouvelles formes d'organisation de la production et en faisant émerger des entreprises très diverses. Face à la remise en cause du modèle dominant de la grande entreprise fordiste, comprendre en quoi l'entreprise est un objet géographique requiert ainsi de croiser des approches multiples.

1. De l’établissement à l’entreprise : la filière de production

L’entreprise est un objet complexe : si sa dimension géographique a longtemps pu être ignorée, c’est que l’entreprise correspond avant tout à une réalité juridique. Pour rendre compte de sa complexité, trois grandes entrées ou familles de définition sont possibles.

1.1 Une lecture juridique de l’entreprise

L’approche juridique ne considère l’entreprise que par sa forme légale qui organise la création, la propriété et la gouvernance de l’entreprise. Par exemple, pour l’INSEE, le terme désigne « toute unité légale, personne physique ou morale, qui, jouissant d’une autonomie de décision, produit des biens et services marchands ». L’entreprise peut prendre différentes formes légales : structure individuelle (comme dans le cas d’un artisan ou d’un autoentrepreneur), coopérative ou société. Dans ce dernier cas, elle désigne une entité à but marchand, dotée de la personnalité juridique, qui est la propriété collective de plusieurs actionnaires (de quelques actionnaires, comme dans le cas d’une entreprise familiale, à un nombre très élevé dans le cas d’une société anonyme cotée en bourse). Les actionnaires contribuent au capital de l’entreprise et ont le pouvoir de désigner ses dirigeants.

La difficulté de l’étude des entreprises tient aussi à la complexification de leur structure juridique et organisationnelle, à mesure qu’elles croissent et s’internationalisent. Lorsqu’elles développent de nouvelles activités ou rachètent d’autres entreprises (fusions-acquisitions), les plus grandes entreprises organisent leurs activités au sein de filiales, c’est-à-dire des sociétés détenues à plus de 50 % par une autre société. Il peut s’agir pour l’entreprise de maîtriser de nouvelles étapes d’une filière de production en amont ou en aval (intégration verticale) ou de racheter des concurrents (intégration horizontale). Les plus grands groupes présentent ainsi une structure juridique complexe dans laquelle la maison-mère ou *holding* contrôle plusieurs niveaux de filiales emboîtées (figure 1.1 et Focus). Ils peuvent pour cela adopter des logiques fonctionnelles (des

filiales par secteurs d'activité ou produits) ou encore géographiques (des filiales par pays ou par continents).

Figure 1.1 : La structure juridique simplifiée de Google et de son entreprise-mère

Alphabet Inc.
Google Capital Investissements
Nest Domotique, objets connectés...
Fiber Fibre optique
Google Venture Financements d'entreprises innovantes
Google X Incubateur de projets futuristes : drones de livraison, voitures...
Sidewalk Labs Logistique urbaine
Calico Santé, travaux sur le vieillissement
Google
Recherche Moteur, navigateur (Chrome)
Photographie Picasa, Google Photos
Réseaux GMail, Google+
Autres Apps Google Play, Google Shopping...
Vidéos Youtube
Cartographie Maps, Earth
Mobile Android
Publicité Adsense, Adwords

Source : d'après *La Croix*, 11/08/2015.

Ce schéma est encore compliqué par les stratégies d'optimisation fiscale qui conduisent à un découplage entre la structure juridique de l'entreprise et l'organisation de ses activités. Afin de réduire leurs impôts en jouant sur les législations de différents pays, les multinationales multiplient les filiales domiciliées dans des paradis fiscaux ou des pays à faible taux d'imposition. Certaines sont des coquilles vides qui n'abritent aucune activité réelle et servent uniquement à rapatrier les bénéfices réalisés dans d'autres pays sans payer d'impôts (on parle de filiale boîte aux lettres).

• FOCUS : La structure juridique complexe et mouvante des entreprises : l'exemple (simplifié) de Google

En 2015, Google a réorganisé ses activités en créant Alphabet, une holding ou société-mère : il s'agit d'un groupe de sociétés qui contrôle diverses filiales (c'est-à-dire des sociétés détenues à plus de 50 % par une autre société). Organisées par secteurs d'activité, ces filiales contrôlent elles-mêmes les marques ou produits que connaît le consommateur tels que Gmail et YouTube.

Source : *La Croix*, 11 août 2015.

1.2 Une lecture socio-économique de l’entreprise

Une deuxième famille de définitions s’intéresse au rôle de l’entreprise dans l’organisation de la production et le fonctionnement des marchés. Au sens le plus large, on peut alors définir l’entreprise comme une unité économique qui combine des facteurs de production (matières premières, main-d’œuvre…) pour produire des biens ou des services pour le marché.

Paradoxalement, cette approche a longtemps occupé une place marginale dans la théorie économique, notamment dans les travaux de la géographie économique néoclassique. L’entreprise y est considérée comme une « boîte noire » où entrent des ressources ou *inputs* (capitaux, matières premières, main-d’œuvre) et dont sortent des produits finis vendus sur un marché. Cette approche a été critiquée pour son irréalisme et sa réduction de l’entreprise à un agent au comportement parfaitement rationnel et guidé par la seule recherche du profit.

Depuis les années 1970, différentes familles de travaux ont contribué à enrichir la théorie de l’entreprise, sans qu’émerge aucune réponse théorique ou empirique satisfaisante face à la diversité des entreprises et de leur organisation. On peut identifier à grands traits deux courants théoriques. Le premier, porté par exemple par l’économiste Ronald Coase (approches contractuelles de l’entreprise), interroge la nature de l’entreprise et ses limites. Il cherche notamment à comprendre quand et pourquoi l’entreprise se substitue elle-même au marché (pourquoi l’entreprise produit par exemple les pièces dont elle a besoin au lieu de faire appel au marché). Le second courant s’intéresse au fonctionnement interne de l’entreprise et à la présence en son sein de groupes et d’individus aux intérêts parfois divers. Il met notamment l’accent sur les transformations de l’entreprise au cours du temps sous l’effet de processus d’apprentissage qui produisent de nouvelles compétences (théories évolutionnistes).

L’entreprise est de fait aussi une entité sociale dans laquelle interagissent différents acteurs et individus dans un système organisé par des règles et des rapports de coopération ou des rapports de force. On parle alors de culture d’entreprise ou d’identité, façonnée par l’histoire de l’entreprise et ses évolutions (son pays d’origine, son caractère familial ou non, sa taille, les métiers et les types d’emplois qui diffèrent par exemple entre une start-up et une grande entreprise industrielle). Les débats politiques récents

pointent le déséquilibre des pouvoirs au sein de l'entreprise, entre les actionnaires (*shareholders*) et les autres parties prenantes de l'entreprise (*stakeholders*) tels que les salariés de l'entreprise, ses sous-traitants ou ses clients.

1.3 Une lecture fonctionnelle de l'entreprise

Les approches juridiques et économiques qui précèdent expliquent en grande partie la faible prise en compte de la dimension spatiale de l'entreprise. Cela conduit alors à une troisième approche qui aborde l'entreprise par l'angle des fonctions économiques qu'elle assure et de l'organisation de la production. On distingue communément cinq fonctions :

– en amont : les fonctions de conception et d'innovation qui correspondent à la création de nouveaux produits ou services, ou de nouveaux procédés de fabrication ;

– au cœur d'une filière : les fonctions productives et logistiques. La fonction productive correspond à la production de biens ou de services proprement dite, par exemple dans une usine. La fonction logistique désigne les activités de transport et de manutention tout au long du processus de production ;

– en aval : la fonction commerciale qui rassemble les activités liées à la mise sur le marché au sens large (de la publicité et du marketing aux activités de vente) ;

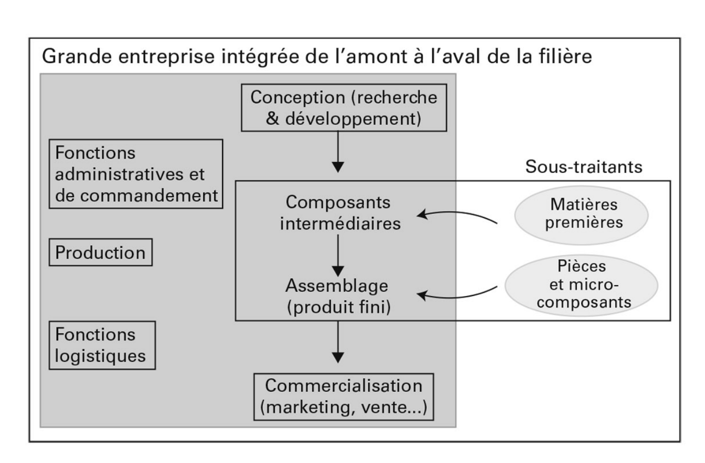
– les fonctions de commandement qui désignent toutes les activités liées aux choix stratégiques et de gestion de l'entreprise (les ressources humaines, la comptabilité, les choix de développement de nouvelles activités ou établissements, l'investissement…).

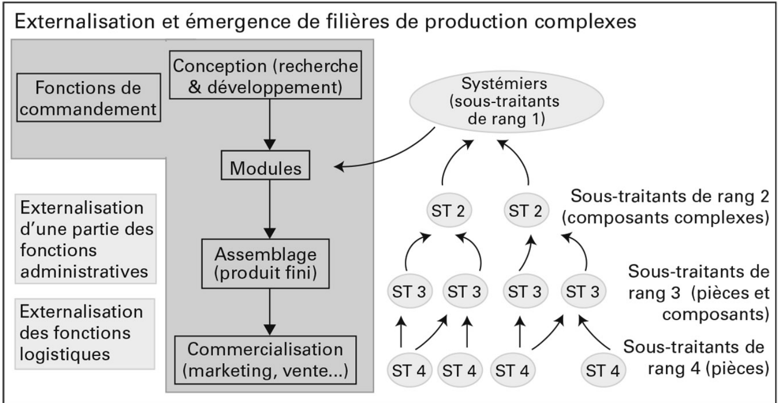
Cette lecture fonctionnelle a l'intérêt de conduire à distinguer l'entreprise et l'établissement et introduit une lecture plus géographique. L'entreprise est l'entité juridique tandis que l'établissement correspond au lieu physique de la production de biens ou de services (les usines, les entrepôts logistiques, les centres de recherche, les bureaux…). Une entreprise peut ne compter qu'un établissement si toute son activité est concentrée dans un

lieu unique mais elle peut aussi, dans le cas de grandes entreprises, posséder des dizaines d'établissement dans des pays différents.

L'entreprise s'insère dans une ou plusieurs filières ou chaînes de production qui désignent l'ensemble des opérations complémentaires de production d'un bien ou d'un service, depuis sa conception jusqu'à sa production (figure 1.2). L'entreprise peut y assurer ou non l'ensemble des fonctions économiques : une grande entreprise assure souvent toutes les fonctions de l'innovation à la commercialisation mais certaines se spécialisent autour de certaines fonctions.

Figure 1.2 : De la grande entreprise intégrée aux filières industrielles complexes





Chaque filière se structure ainsi autour de flux d'informations et de produits intermédiaires entre des établissements localisés dans différents lieux et appartenant à plusieurs entreprises. Le territoire de l'entreprise apparaît ainsi comme le note Alain Fischer « discontinu, marqué par des lieux et relations (implantations, flux) » et « se construit et fluctue en permanence » [FISCHER, 1994].

2. 2. Les transformations de l’entreprise fordiste : de l’externalisation à l’ubérisation

Dans un contexte de mondialisation et d’accélération des processus d’innovation, l’organisation des filières économiques et des entreprises a été profondément bouleversée depuis les années 1970. On peut notamment distinguer deux processus clés : l’externalisation et la disjonction spatiale et fonctionnelle des activités. Ils correspondent à une rupture avec le modèle de la grande entreprise fordiste qui réalisait l’ensemble des étapes de la chaîne de production, de la conception à la commercialisation, le plus souvent dans de grands établissements industriels qui rassemblaient des fonctions administratives, de conception, de fabrication et de logistique.

2.1 Externalisation et disjonction fonctionnelle

Le processus d’externalisation correspond au choix stratégique de certaines entreprises de se concentrer sur certaines fonctions et étapes du processus de production et de confier les autres à d’autres entreprises. On parle alors de sous-traitance : l’entreprise dite donneuse d’ordres confie certaines activités à un sous-traitant qui peut être une PME ou une grande entreprise. La sous-traitance peut concerner tous types d’activités, depuis la fabrication de pièces détachées jusqu’à des services à plus ou moins forte valeur ajoutée (gardiennage, centres d’appels, marketing). Il s’agit pour l’entreprise qui externalise de se concentrer sur son cœur de métier et sur les activités à plus forte valeur ajoutée. L’externalisation permet aussi de réduire les coûts de production, en mettant les sous-traitants en concurrence.

La disjonction fonctionnelle et spatiale correspond aux stratégies de spécialisation des établissements d’une entreprise : à chaque fonction ou étapes de la production correspond un établissement et donc une localisation. Cela se traduit notamment par la séparation des fonctions de commandement et de conception (sièges sociaux et centres de recherche) et des fonctions de fabrication (usines). Les délocalisations d’usines vers

des pays à bas salaires sont une des formes de la disjonction spatiale et fonctionnelle.

2.2 Des chaînes de production de plus en plus complexes

La sous-traitance ou la spécialisation des établissements ne sont pas des phénomènes récents et existaient dès la révolution industrielle. Les changements récents sont en revanche inédits par leur ampleur et leur rapidité. L'accroissement de la concurrence entre entreprises sur les marchés à l'échelle mondiale et l'accélération des cycles d'innovation ont conduit les entreprises à rompre avec le modèle d'organisation fordiste et à bouleverser l'organisation des processus de production : les chaînes de production sont de plus en plus complexes, impliquent un nombre croissant d'acteurs et d'établissements et se distribuent dans l'espace à l'échelle mondiale.

Un secteur industriel traditionnel comme l'automobile en donne un bon exemple. Les constructeurs automobiles se concentrent aujourd'hui sur les activités de conception des nouveaux modèles et sur leur assemblage en aval, à tel point que les sous-traitants comptent pour 80 % des coûts de production d'une voiture. Dans les années 1990 et 2000, ce processus a été poussé à l'extrême avec le modèle de la modularisation. Les constructeurs ne se contentent alors plus de sous-traiter la fabrication de petites pièces ou même de composants (par exemple la climatisation d'une voiture, le système de freinage) mais externalisent la conception et la production de modules, c'est-à-dire de grands sous-ensembles fonctionnels autonomes (par exemple le cockpit, c'est-à-dire le tableau de bord mais aussi la climatisation, l'airbag…). Cela se traduit par l'apparition de sous-traitants dits de rang 1, aussi appelés systémiers, qui possèdent comme les constructeurs des centres de recherche et des dizaines d'usines dans plusieurs pays. Ces sous-traitants, tels que l'Allemand Bosch ou le Français Valéo, sont des entreprises multinationales qui n'ont rien à envier aux grands constructeurs par leur taille ou leurs capacités d'innovation. Ces sous-traitants de rang 1 ont à leur tour recours à des sous-traitants pour fabriquer des pièces ou des composants [Frigant, Layan, 2009].

Cette hyperspécialisation des entreprises a fait apparaître des chaînes de sous-traitance en cascade organisées autour des constructeurs automobiles et a profondément transformé la géographie de la chaîne de production. Les usines de fabrication de pièces à faible valeur ajoutée faciles à transporter peuvent être délocalisées dans des pays éloignés pour profiter des faibles coûts de fabrication. À l'inverse, les établissements des sous-traitants de rang 1 restent proches des usines d'assemblage des grands constructeurs pour permettre une coopération étroite dans la conception et la fabrication des modules qui va jusqu'à la synchronisation des chaînes de fabrication du constructeur et de ses sous-traitants (production dite synchrone qui réduit les délais et les stocks).

2.3 Des entreprises sans usines ?

Sous l'effet des processus d'externalisation et de disjonction fonctionnelle, les catégories économiques et les modèles d'entreprises sont remis en cause. On ne peut plus opposer uniquement petites et moyennes entreprises d'un côté et grandes entreprises multinationales de l'autre. L'approche fonctionnelle est indispensable pour saisir les mutations et l'hyperspécialisation des entreprises. Malgré leur petite taille, de jeunes entreprises innovantes (start-up) se spécialisent dans des activités de recherche et développement et se distinguent par leur capacité à innover et par la croissance rapide de leur chiffre d'affaires. De grandes entreprises ont adopté des stratégies similaires en abandonnant certaines activités de fabrication, voire des secteurs d'activités entiers. Intel fait ainsi fabriquer les puces électroniques qu'il conçoit par des sous-traitants en Asie. IBM a vendu au Chinois Lenovo son activité de fabrication de micro-ordinateurs en 2005, puis une partie de sa branche serveurs en 2014, pour se concentrer sur le domaine à plus forte valeur ajoutée des matériels et services informatiques destinés aux entreprises. Certaines entreprises deviennent ainsi des entreprises sans usine (*fabless* en anglais).

Ce processus a dans un premier temps concerné les activités de fabrication banales qui ont été les premières à être externalisées et/ou délocalisées. Il touche aujourd'hui jusqu'aux sièges sociaux qui, au sein des quartiers d'affaires, apparaissaient comme le symbole de la mondialisation des activités à forte valeur ajoutée. Le siège social est lui aussi affecté par

des changements permanents de déménagement, d'amaigrissement et de redécoupage. Le siège réel n'abrite plus à lui seul les centres de décision de l'entreprise et les fonctions administratives. Certaines fonctions anciennement rattachées au siège social sont à leur tour externalisées ou déplacées, y compris à l'intérieur des grandes régions métropolitaines. Dans ce modèle, les fonctions prestigieuses et la direction des entreprises restent au cœur des grandes villes ou des quartiers d'affaires, tandis que les fonctions tertiaires banales (dites de *back-office*) comme les services informatiques ou comptables sont déplacées en grande banlieue.

2.4 L'ubérisation des entreprises

Sous l'effet de la numérisation et de la dématérialisation de l'économie, certaines entreprises ont semblé pousser davantage encore la remise en cause des modèles anciens. La croissance exponentielle de ces entreprises et de leurs secteurs d'activité a contribué à la médiatisation de ce nouveau modèle économique désigné par le terme d'ubérisation. Il rassemble des entreprises dans le champ de l'économie collaborative et des services aux particuliers. Ces dernières mettent en relation par le biais de plates-formes ou d'applications numériques de clients et de particuliers qui offrent un service dans un cadre plus ou moins professionnel, dans le secteur du transport urbain (Uber), de l'hébergement (AirBnB) ou encore de la livraison de repas (Deliveroo). Les individus qui fournissent les services en question ne sont pas salariés de ces entreprises : cette activité peut représenter un complément de revenu (cas d'un particulier qui loue occasionnellement une chambre à des touristes), être leur activité principale exercée avec un statut d'indépendant ou entrer dans le cadre d'une pluriactivité.

Ce nouveau modèle permet à ces entreprises de réduire le nombre de salariés, de se passer d'infrastructures lourdes et de contourner plus facilement les obligations réglementaires et fiscales, créant une concurrence que les acteurs traditionnels jugent déloyale. La remise en cause du modèle traditionnel du salariat et la nouvelle organisation du travail, sources de précarité, pour les travailleurs ont également alimenté les débats politiques. Malgré la médiatisation de ce phénomène, il convient de noter qu'il reste cantonné à un nombre de secteurs économiques somme toute restreint.

Il s’agit encore d’un concept émergent qui recouvre des réalités très différentes, entre l’économie collaborative d’une part et l’émergence de grandes entreprises qui échappent aux régulations économiques et politiques d’autre part.

3. 3. La remise en cause de la tripartition de l’économie : les systèmes productifs

3.1 La tripartition de l’économie : un découpage obsolète

Les transformations des activités économiques participent aussi à la remise en cause des découpages et des grilles de lecture traditionnels. Sous l’effet de la servicialisation de l’économie et de l’innovation, les frontières entre grands secteurs d’activité sont de plus en plus poreuses, à mesure que l’industrie incorpore de plus en plus de services. La tripartition classique des activités économiques entre secteur primaire, secteur secondaire et secteur tertiaire, proposée par l’économiste anglais Colin Clark dans l’entre-deux-guerres, a été critiquée par les chercheurs puis abandonnée par les instituts statistiques. Le secteur primaire regroupait les activités fondées sur l’exploitation de ressources naturelles (agriculture, pêche, mines) tandis que le secondaire (l’industrie) rassemblait les activités de productions de produits manufacturés à partir de ces matières premières. Le tertiaire ou secteur des services réunissait toutes les autres activités.

Sous l’effet de la révolution technologique et numérique, mais aussi de l’avènement de la société de consommation, le secteur tertiaire croît de manière exponentielle mais regroupe des activités hétérogènes : l’essor de la grande distribution ou celui des services informatiques aux entreprises entrent dans la même catégorie statistique alors qu’ils relèvent de phénomènes très différents. Le découpage de Clark contribuait notamment à fausser la perception du phénomène de désindustrialisation des économies occidentales. Parmi les millions d’emplois industriels disparus recensés par les organismes statistiques, une partie correspond en fait à des changements de périmètre : des emplois de service auparavant classés comme industriels

lorsqu'ils relevaient d'une grande entreprise industrielle (emplois de gardiennage, de nettoyage…) sont comptés comme tertiaire dès lors qu'ils sont confiés à des entreprises de service (externalisation).

3.2 Une lecture systémique du tissu économique

Les géographes français Félix Damette et Jacques Scheibling ont proposé pour remplacer les trois secteurs de Clark le concept de système productif que Laurent Carroué définit comme « l'ensemble des facteurs et des acteurs concourant à la production, à la circulation et à la consommation de richesses » (Carroué, 2013). Par une approche systémique, il s'agit de mieux rendre compte de la porosité entre les grands secteurs d'activité et des flux économiques qui les parcourent. Cela conduit à distinguer une sphère dite de la reproduction sociale et une sphère productive. La première, aussi appelée sphère présentielle, intègre les activités qui répondent au besoin des populations présentes sur un territoire (commerce de détail, santé, éducation, services à la personne, administrations publiques…). La seconde se partage entre activités productives (les activités de production matérielle comme le bâtiment, l'industrie et l'agriculture) et activités périproductives (les activités d'intermédiation et de services aux entreprises). Ce découpage rend ainsi compte de l'importance prise dans la sphère productive par des activités auparavant partagées entre le domaine de l'industrie et celui des services telles que la finance, le design, le marketing, les activités logistiques…

3.3 Désindustrialisation ou mutation des systèmes productifs ?

Ce nouveau découpage renouvelle la lecture de l'économie d'un territoire. Il met notamment en lumière le poids économique de la sphère présentielle, qui représente par exemple 65 % des emplois français. S'il est vrai qu'entre 1990 et 2006 la zone euro a perdu 20 % de ses emplois industriels et les États-Unis 22 %, la désindustrialisation des économies occidentales correspond davantage à une crise de la production concrète et notamment des industries fordistes. Les activités de fabrication concrète sont affectées

par les délocalisations et l'automatisation mais la sphère périproductive (conception, services aux entreprises) croit fortement.

À l'échelle mondiale, on ne peut d'ailleurs pas parler de désindustrialisation. La production, la consommation et la valeur des biens manufacturés n'ont jamais été aussi importantes. L'industrie est au cœur des révolutions technologiques récentes (numérique, nanotechnologies, énergies vertes) et même les secteurs industriels plus traditionnels innovent de manière continue (automobile, chimie…). C'est en ce sens que l'économiste Pierre Veltz parle d'un « monde hyperindustriel » [2017].

Synthèse

- L'entreprise est un objet complexe. Son analyse géographique nécessite donc de croiser les approches juridique, économique et sociale et de raisonner à plusieurs échelles, depuis le groupe industriel et ses filiales jusqu'à l'établissement localisé dans un territoire.
- Dans le contexte de mondialisation et d'accélération des cycles d'innovation, le modèle de la grande entreprise fordiste, intégrée de l'amont à l'aval d'une filière industrielle, est remis en cause. Les nouvelles formes d'organisation de la production (externalisation, disjonction fonctionnelle) font émerger des filières complexes qui impliquent un nombre croissant d'entreprises (sous-traitants, start-up…).
- Face à ces changements, le concept de système productif se substitue au découpage traditionnel entre secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Il permet de saisir les liens de plus en plus étroits et les solidarités fonctionnelles qui relient les différents acteurs et secteurs d'activité impliqués dans la production de biens et de services.

Notions clés

entreprise – établissement – externalisation – filière de production – système industriel fordiste – fonctions économiques – systèmes productifs

Lectures conseillées

CARROUÉ L., 2013, *La France : les mutations du système productif*, Paris, Armand Colin.

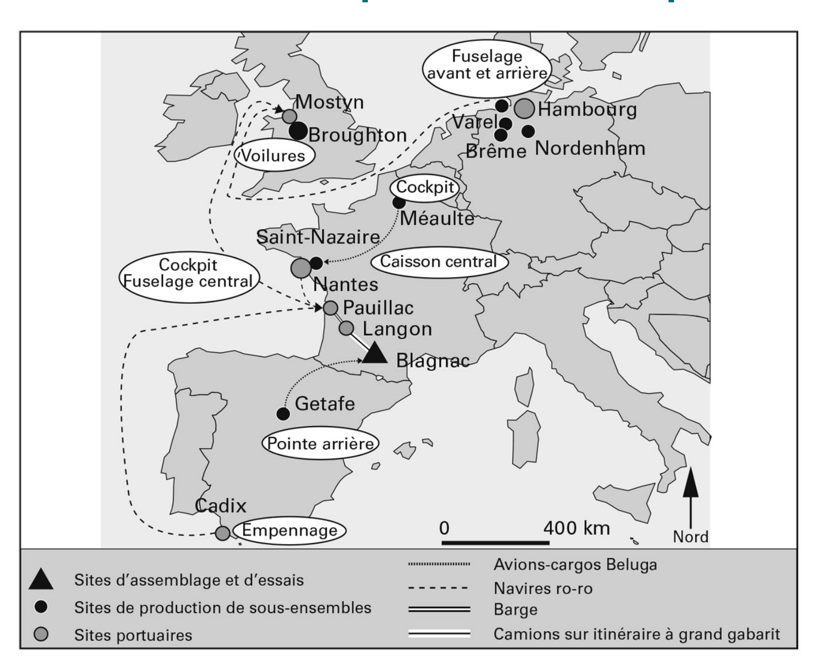
DUPUY G., GÉNEAU DE LAMARLIÈRE I., 2007, *Nouvelles échelles des firmes et réseaux*, Paris, L'Harmattan.

FISCHER A., 1994, *Industrie et espace géographique : introduction à la géographie industrielle*, Paris, Masson.

VELTZ P., 2017, *La société hyperindustrielle. Le nouveau capitalisme productif*, Paris, Le Seuil.

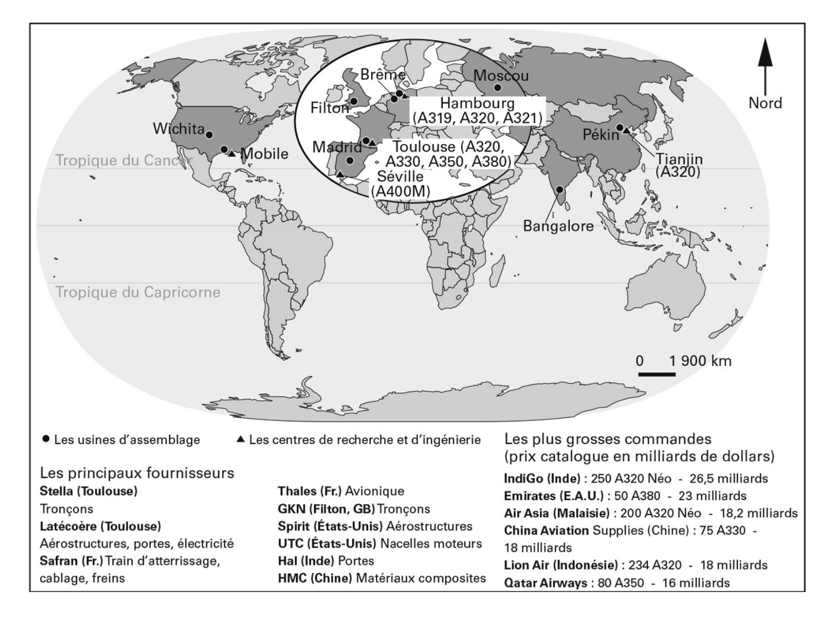
Étude de cas :
Airbus, entreprise-réseau

Document 1 :
L’A380 : une chaîne de production européenne



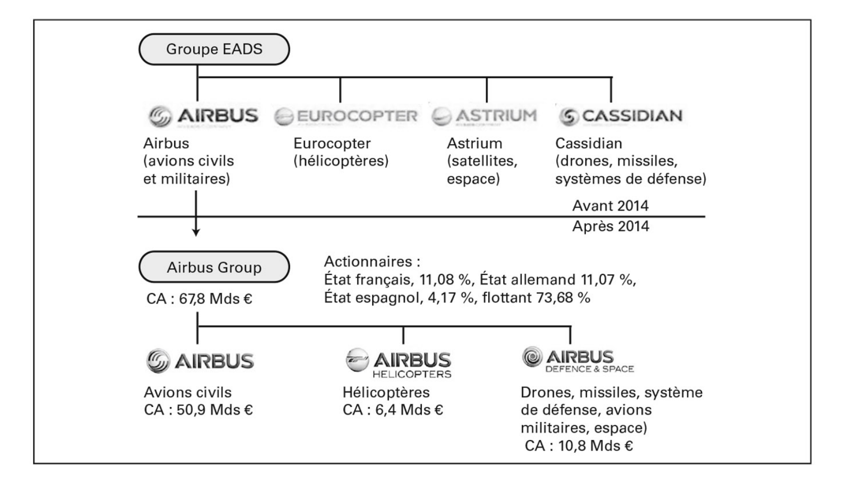
Source : ZULIANI J.-M., JALABERT G., 2015,
« L’industrie aéronautique européenne :
organisation industrielle et fonctionnement en réseaux »,
L’Espace géographique, vol. 34, nº 2, p. 117-144.

Document 2 : Airbus à l’échelle mondiale



Source : *La Dépêche du Midi*, 18 août 2015.

Document 3 :
De EADS à Airbus : la réorganisation du groupe en 2014



Source : Airbus (chiffres d'affaires et actionnariat en 2017).

Commentaire

- L'exemple d'Airbus, groupe européen dans le domaine de la défense et l'aéronautique civile et militaire, illustre bien la nécessité de croiser différentes approches pour analyser la géographie d'une entreprise.

- Une première entrée conduit à décrire l'organisation juridique et économique de l'entreprise (doc. 3). Le rapprochement d'entreprises aéronautiques européennes du secteur a donné naissance au groupe EADS en 2000, un des leaders mondiaux du secteur. Ce dernier contrôle différentes filiales organisées par produits et marchés (avions civils et militaires, hélicoptères, satellites et aérospatial). Les différentes réorganisations de la structure juridique du groupe répondent à des enjeux économiques dans un contexte de mondialisation et de concurrence avec l'Américain Boeing. Ils sont aussi marqués par le caractère stratégique de ce secteur et donc par l'intervention politique des États européens.
- Une deuxième approche permet d'analyser, à partir du document 2, la géographie des implantations d'Airbus à l'échelle mondiale. On constate le fort ancrage européen de l'entreprise, notamment pour les fonctions stratégiques de commandement ou de recherche et développement. On observe aussi la création récente d'usines en Chine, aux États-Unis ou en Russie qui ne sont pas vraiment des délocalisations mais répondent à la volonté de conquérir de nouveaux marchés.
- Enfin, une approche fonctionnelle appliquée à l'avion A380 (doc. 1) révèle l'impact de la modularisation et de la disjonction spatiale et fonctionnelle sur l'organisation de la production. Le processus de production est éclaté spatialement à l'échelle européenne le long d'une chaîne logistique complexe qui implique des établissements d'Airbus mais aussi de sous-traitants, jusqu'à l'usine d'assemblage de Toulouse-Blagnac. Chaque site de production produit un module spécifique et s'organise autour d'une usine Airbus et d'un tissu de sous-traitants.

Chapitre 2

Du financement de l'économie à sa financiarisation

Objectifs

- Définir et décrire les circuits de financement de l'économie.
- Identifier les acteurs et mécanismes de la financiarisation de l'économie.
- Comprendre pourquoi la financiarisation est un élément essentiel du post-fordisme.

La géographie des activités et des circuits économiques ne se limite pas à la production de biens et de services. En effet, l'accès à des sources de financement (par exemple l'emprunt) est la plupart du temps un préalable indispensable à la production de biens et de services. En retour, la circulation des richesses produites (les revenus du capital ou du travail, par exemple) se fait avant tout *via* des canaux et des marchés financiers. Si la finance reste de nos jours un rouage indispensable du fonctionnement de l'économie réelle, elle a connu dans la période post-fordiste des mutations profondes à la fois quantitatives et qualitatives. Désignées par le terme de financiarisation, ces transformations contribuent à la nette prédominance des activités financières sur l'économie réelle et renouvellent en partie les structures spatiales de l'économie mondiale et de ses territoires.

1. Les circuits de financement de l'économie

1.1 Les instruments de financement de l'activité économique

Quels qu’ils soient, les agents économiques doivent financer leurs activités, sans que leurs ressources économiques soient toujours suffisantes : une entreprise doit par exemple financer l’achat de consommations intermédiaires (machines, matières premières…). Ces besoins de financement peuvent être grossièrement scindés en deux principales catégories : les dépenses de fonctionnement (qui correspondent aux activités régulières de l’agent économique, comme la location de locaux ou la rémunération du travail) et les dépenses d’investissement (qui correspondent à des activités nouvelles : construction d’un nouveau bâtiment ou lancement d’un programme de R & D par exemple).

On appelle financement de l’économie l’ensemble des instruments et des processus qui permettent aux agents économiques de disposer des fonds nécessaires à l’exercice de leurs activités. Du fait que certains agents économiques disposent d’excédents financiers tandis que d’autres ont au contraire besoin de liquidités, le financement de l’économie peut être grossièrement assimilé à un système de transfert de financements entre agents excédentaires (ACF : agents à capacité de financement) et déficitaires (ABF : agents à besoin de financement).

Dès lors, trois grands types d’instruments de financement de l’économie coexistent (tableau 2.1). Premièrement, dans le cas où un agent dispose de suffisamment de fonds pour financer ses activités, il peut s’autofinancer, c’est-à-dire utiliser ses propres ressources excédentaires pour financer son fonctionnement, voire ses investissements. Deuxièmement, un agent économique peut financer son activité par l’emprunt. Dans ce cas, l’agent économique pourra immédiatement disposer de sommes qu’il devra rembourser à plus ou moins long terme. Les intérêts qu’il devra correspondront alors au prix de la disponibilité immédiate de l’argent et à la rémunération du prêteur. Troisièmement, un agent économique peut se financer en augmentant son capital, c’est-à-dire en faisant à appel aux propriétaires actuels ou à de nouveaux (par exemple, dans le cas d’émissions de nouvelles actions).

Tableau 2.1 : Les principaux instruments de financement de l’économie

	Ménages	Entreprises	États et collectivités territoriales
Autofinancement	Épargne propre	Bénéfices non distribués	Excédents budgétaires

Emprunt	Crédits	Crédits, obligations, billets de trésorerie	Crédits, obligations, billets de trésorerie
Augmentation de capital	Sans objet	Ouverture du capital (nouvelles actions)	Sans objet

1.2 L'intermédiation financière

Si le principe d'un transfert entre ACF et ABF *via* les instruments cités ci-dessus est simple, sa réalisation nécessite cependant l'intervention d'intermédiaires chargés de concevoir et d'exécuter ces ordres financiers. La mise en œuvre des instruments de financement exige des mécanismes de coordination qui sont facilités par les intermédiaires qui jouent un double rôle : centraliser les excédents des ACF et les rediriger vers les ABF. Ce schéma permet de concilier les attentes des deux parties tout en réduisant les risques : un ménage ne prêtera pas directement à une entreprise dont il ne peut évaluer le bien-fondé du projet d'investissement, par exemple. En échange de cette coordination et de cette prise de risques, les intermédiaires se rémunèrent par une série de commissions et/ou de taux d'intérêt.

Parmi les intermédiaires financiers, on distingue généralement les banques des intermédiaires de marché. Les premières sont avant tout chargées de collecter l'épargne (on parle de banques de dépôt) et/ou de prêter de l'argent à des ménages ou à des entreprises. Les seconds, qui peuvent être des banques (on parle alors de banques d'investissement), sont principalement chargés d'émettre des titres (actions, obligations sur les marchés financiers).

Depuis les années 1980, de nombreuses évolutions ont facilité le financement direct des ABF sur les marchés financiers. Les entreprises, mais également les collectivités territoriales dans de nombreux pays, choisissent ainsi de lever des fonds en accédant aux marchés financiers (émissions d'obligations, billets de trésorerie) plutôt qu'en souscrivant des crédits auprès de banques de dépôt. Ce processus dit de désintermédiation est par exemple visible dans la zone euro : entre 2008 et 2016, l'encours des obligations d'entreprises est passé de 7 à 12 % du PIB de la zone euro tandis que l'encours des crédits aux entreprises passait de 98 à 92 % du PIB de la zone euro [ARTUS, 2016]. Notons malgré tout que la désintermédiation

ne signifie pas une disparition des intermédiaires de marché, mais plutôt une remise en cause de l'hégémonie des banques dans les mécanismes de financement de l'économie.

1.3 Les marchés financiers

Les circuits de financement de l'économie recourent tous aux « marchés financiers ». On distingue généralement quatre types de marché : celui des taux d'intérêt, celui des devises, celui des actions et celui des matières premières. Ces quatre marchés présentent chacun des caractéristiques propres mais ne sont pas complètement déconnectés : d'une part parce qu'un même acteur peut jouer sur différents marchés (un fonds d'investissement, par exemple) et d'autre part parce que le financement de l'économie consiste souvent à financer un marché par un autre.

Le marché des taux d'intérêt correspond à celui des obligations et des prêts entre banques. C'est le marché le plus important, qu'on estime à environ 8 000 milliards d'euros/jour. On dit qu'il fixe les taux d'intérêt car la rémunération des obligations d'État, considérées comme un placement très sûr, fournit une référence pour les emprunts sûrs, tandis que le marché des prêts interbancaires donne une indication sur les risques du financement (les banques se prêtent à faible taux d'intérêt, quand elles ne craignent pas l'avenir, et inversement). C'est un marché connu notamment pour le rôle des agences de notation (qui évaluent par des notes la qualité de la dette de tel ou tel pays).

Le marché des devises (Forex, pour *Foreign Exchange Market*) est le deuxième marché en termes de volume (environ 6 000 milliards d'euros/jour). Il consiste à échanger des capitaux d'une devise en une autre, en jouant sur la variation des cours. Les échanges sont très rapides et déclenchés par de très petites variations : les traders regardent souvent la quatrième décimale du taux de change entre deux devises. Les monnaies les plus échangées à l'échelle internationale sont le dollar américain, l'euro et le yen.

Existent enfin deux marchés beaucoup moins importants en termes de masses monétaires échangées : celui des actions et des matières premières. Sur le premier (500 milliards d'euros/jour environ) s'échangent des titres de

propriété des entreprises, sur le second, des produits bruts (pétrole, céréales, métaux, etc.) mais aussi des produits financiers indexés sur le cours de ces dernières. Le marché des matières premières accorde en outre une place importante aux « contrats à terme », aux contrats portant sur une matière non immédiatement disponible (par exemple l'achat de blé à l'avance c'est-à-dire avant sa récolte).

2. La financiarisation de l'économie mondiale

2.1 La dérégulation des marchés financiers

Si la finance a déjà eu un poids important par le passé (notamment aux États-Unis avant la crise de 1929), on estime en général que la financiarisation contemporaine débute au cours des années 1970 et 1980. Selon l'économiste Henri Bourguinat, cette période est marquée par la conjonction des « 3 D » : déréglementation, décloisonnement (des activités bancaires) et désintermédiation. La dérégulation des marchés financiers est un phénomène structurel à l'échelle globale que la crise de 2008 n'a pas profondément remis en cause. L'opposition du FMI à une taxation des transactions financières (de type taxe Tobin) réclamée en 2009 par l'économiste Paul Krugman ou par le président de l'autorité de régulation financière britannique en témoigne clairement.

La déréglementation qui importe ici est avant tout celle des marchés financiers. En 1971, les États-Unis mirent unilatéralement fin au système de Bretton Woods qui encadrait les échanges de devises. Cette dérégulation du contrôle des changes a très fortement réduit les barrières aux transactions financières internationales : la CNUCED estime que les flux internationaux de capitaux ont été multipliés par plus de 20 au cours des années 1990 et 2000. Loin de financer des activités réelles, une grande part de ces transactions cherche à tirer profit de la volatilité du cours des devises. Cela explique que la durée moyenne de détention des devises soit passée de 4 ans dans les années 1960 à 20 secondes aujourd'hui. Ce processus est renforcé

par le développement des TIC qui facilitent et accélèrent les échanges : la Bourse de Londres recourt à l'informatique dès 1982, celle de Paris en 1987 [SAINTEVILLE, 2016].

Le décloisonnement des activités bancaires est, quant à lui, une étape essentielle dans la dérégulation des systèmes financiers nationaux. À partir des années 1980, on supprime progressivement les divisions entre banque de dépôt et banque d'investissement. Le décloisonnement facilite ainsi la concentration des capitaux et rend plus aisée la mobilisation de l'épargne des ménages pour des opérations financières. De fait, les ménages sont alors impliqués dans le fonctionnement des marchés internationaux, ce qui les expose au risque de faillite bancaire comme l'a montré la crise des *subprimes*.

Déréglementation et décloisonnement des activités bancaires concourent tous deux à un accroissement des marchés financiers, rendant de fait plus facile la désintermédiation de la finance. Les agents économiques peuvent désormais lever des fonds sur les marchés en émettant des obligations ou des billets de trésorerie (c'est-à-dire s'endetter sur une courte durée auprès d'un ACF) sans nécessairement souscrire de crédit auprès d'une banque.

2.2 Nouveaux acteurs et innovations financières

La dérégulation du secteur bancaire a favorisé l'émergence de nouveaux acteurs financiers. La désintermédiation, notamment, a permis à toute une série d'investisseurs non bancaires d'intervenir directement sur les marchés. On regroupe ces investisseurs sous le terme de *shadow banking system* (SBS, finance fantôme ou finance de l'ombre en français). Le SBS se compose avant tout de fonds d'investissement, beaucoup moins régulés que les banques et souvent beaucoup moins dotés en capitaux propres, ce qui les oblige à s'endetter pour investir (« effet de levier » de l'endettement), contribuant grandement à l'accroissement de l'endettement global. Du fait de son opacité, il est difficile d'estimer le poids économique du SBS mais il est indéniablement considérable : le Conseil de la Stabilité financière a estimé en 2015 ses actifs à 50 % de ceux du système bancaire tandis que la « Fed » de New York estimait en 2008 qu'ils étaient aussi importants que ceux du système bancaire.

La dérégulation du secteur bancaire a également facilité l’innovation financière, c’est-à-dire le développement de nouveaux produits financiers dont sont friands les investisseurs. Si la variété des produits financiers est quasiment infinie, la majorité d’entre eux reposent sur deux techniques, anciennes dans leur principe mais démultipliées par la financiarisation : la titrisation et la dérivation.

La première (*securitization* en anglais) consiste à découper des actifs pour les rendre plus liquides, c’est-à-dire facilement échangeables. Très concrètement, il s’agit de découper des créances bancaires (c’est-à-dire des droits à demander le remboursement d’un crédit) et de les vendre séparément après notation par une agence. Les créances immobilières ont par exemple donné lieu à de très nombreux produits titrisés (par exemple les RMBS, *Residential Market Backed Securities*) qui rendent plus liquides des actifs financiers puisqu’ils permettent à une banque de vendre immédiatement à plusieurs investisseurs d’importantes créances qui ne seraient remboursées qu’au bout de plusieurs années voire décennies sinon. La dérivation, elle, consiste à créer des produits financiers dont la valeur dépend (« dérive ») du cours d’un autre produit (qu’on appelle alors sous-jacent, ou *collateral* en anglais) qui peut être de toute nature : une créance immobilière, du maïs, de l’or, etc. Certains produits dérivés ont eux-mêmes pour sous-jacents des produits dérivés : on parle alors de produits dérivés « au carré » (voire à la puissance *n* quand l’opération est réalisée *n* fois).

Le Focus illustre l’imbrication croissante entre financement de l’économie et financiarisation. Quand elle est poussée à bout, la logique de la financiarisation peut même aboutir à inverser la logique du financement de l’économie : les produits financiers ne sont plus au service d’activités concrètes (production agricole, urbanisation, etc.), mais ces dernières deviennent au contraire des supports permettant le développement de produits financiers.

• FOCUS : La financiarisation de l’immobilier et des quartiers urbains

« Cœur Défense » est la plus grande opération immobilière de bureaux développée en France et en Europe, dans le quartier d’affaires de La Défense (350 000 m²).

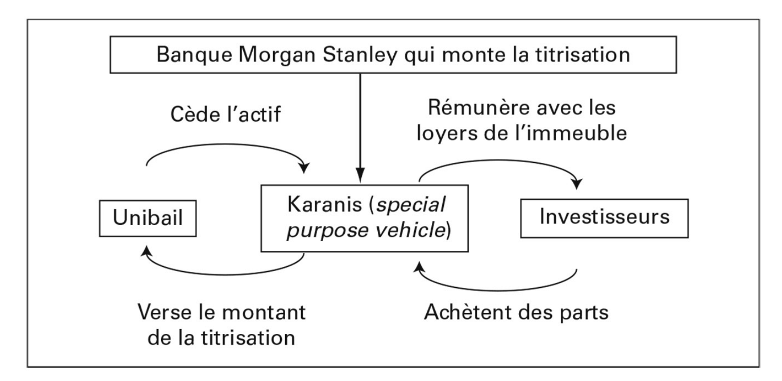
1 Le financement d’une opération immobilière

L'opération est réalisée par l'entreprise française Unibail, la plus grande société foncière européenne *via* la société Tanagra détenue entre autres par Unibail (38 %), l'assureur allemand Gothaer (12 %) et le groupe immobilier Bouygues (10 %). Le financement est notamment assuré par un prêt hypothécaire de 526 millions d'euros.

Le terrain est acheté en 1998 pour 152 millions d'euros. Unibail mise sur une reprise du marché en profitant des prix bas. L'opération est de fait un succès : les immeubles rapportent près de 100 millions d'euros de loyers par an et sa valorisation atteint 1,345 milliard d'euros à sa livraison (soit une plus-value de 600 millions).

2 La titrisation

En 2003, Unibail refinance l'immeuble par une titrisation pour 820 millions d'euros auprès notamment de la banque d'investissement américaine Morgan Stanley. Ce montage consiste à transformer le prêt immobilier en titres financiers *via* une société *ad hoc,* Karanis, qui lève des fonds en vendant ces titres à des investisseurs. Ces derniers sont rémunérés par les loyers versés par les occupants de l'immeuble.



En 2004, Unibail cède 51 % de Karanis et du prêt au fonds d'investissement Whitehall de la banque d'investissement américaine Goldman Sachs. Unibail encaisse ainsi 444 millions d'euros de liquidités.

3 La revente et la crise financière de 2008

En mars 2007, Unibail et les fonds Whitehall cèdent leurs parts de Karanis à deux fonds immobiliers de Lehman Brothers pour 2,1 milliards d'euros, soit une plus-value de 21 % par rapport à 2006. L'opération de 2,1 milliards d'euros est financée par deux prêts qui sont titrisés en août 2007, c'est-à-dire revendus à d'autres banques (une trentaine en tout, dont la BNP, Dexia, Axa, ou Goldman Sachs), réunies au sein du fonds commun de titrisation Windermere XII.

Le 15 septembre 2008, Lehman Brothers annonce sa faillite. En 2010, à l'issue d'une longue procédure judiciaire, la cour d'appel de Paris fait vendre la tour pour 1,2 milliard d'euros (avec donc une lourde décote de près de 50 %) pour rembourser les membres de Windermere XII.

Source : d'après NAPPI-CHOULET I., 2009, « La financiarisation des quartiers d'affaires : l'exemple de “Cœur Défense” », *Esprit*, n° 11, p. 30-43.

2.3 Autonomisation et croissance du secteur financier

Depuis les années 1970, la financiarisation est donc à l'origine d'une mutation structurelle fondamentale de l'économie mondiale : initialement conçus comme étant au service de l'économie réelle (production de biens et de services, épargne des ménages et régulation des inégalités par la sphère publique), les instruments financiers s'en sont progressivement autonomisés. On assiste aussi à la prise d'importance des activités rassemblées sous l'acronyme FIRE (*Finance, Insurance, Real Estate*).

Ce processus de financiarisation est indissociable de la transition entre fordisme et post-fordisme : plusieurs auteurs soulignent que l'autonomisation de la finance s'accompagne d'une industrialisation de la finance, qui devient de très loin le premier vecteur de création de richesses. On estime ainsi que le rapport entre le total des actifs financiers mondiaux et le PIB mondial est passé de 1980 à 2010 de 1,2 à 3,2. Actuellement, il s'échange en une semaine sur les marchés des changes plus de valeur qu'en un an sur le marché des biens et des services. Cette prédominance de l'économie financière sur l'économie réelle s'établit concrètement par un recours de plus en plus fréquent au secteur financier chez toutes les catégories d'agents économiques, pour diverses raisons. C'est ce qui explique qu'en plus du ratio actifs financiers/PIB, on utilise souvent l'endettement comme indicateur du degré de financiarisation et de dépendance croissante aux financements bancaires et de marché. En exigeant une rentabilité toujours plus forte des capitaux placés, les fonds d'investissement pèsent même sur les stratégies des grandes entreprises, poussant par exemple à la délocalisation d'usines pourtant rentables vers des pays à bas salaires.

3. Géographie de la finance et de l'économie financiarisée

3.1 La liquéfaction de l'espace par la finance

Les rapports de la finance à l'espace dépassent désormais les simples questions de la géographie des activités financières ou des transferts entre

ACF et ABF. En effet, en tant que modèle économique global, la financiarisation a développé des instruments et des logiques d'actions qui ont une forte dimension spatiale. L'objectif commun à toutes ces innovations financières est de rendre plus liquides des actifs afin de tirer parti des possibilités croissantes d'échanges de capitaux à l'échelle globale. Dans ce contexte globalisé où les sources de profits sont de plus en plus dépendantes du volume et de la fréquence des transactions financières, un trop fort ancrage territorial des actifs constitue un manque à gagner.

D'un point de vue géographique, l'innovation financière permet d'accroître la liquidité d'actifs immobiles. C'est très net par exemple dans le cas de l'immobilier : la titrisation permet à des investisseurs ne disposant pas des capacités financières des banques d'acheter des parts de créances, par définition moins coûteuses qu'une créance entière (*cf.* Focus sur le cas de la Défense). La conjonction de la liquéfaction des actifs et de la dérégulation des marchés financiers internationaux aboutit à favoriser la diffusion des actifs d'un pays en dehors de ses frontières. Avant la financiarisation et les « 3D », les banques qui prêtaient de l'argent à des ABF stockaient des créances sur de longues durées. Avec la titrisation et l'ouverture des marchés, elles ont évolué vers une multitude de ventes à court terme de produits titrisés revendus très vite à des investisseurs multiples. Les banques passent ainsi d'un modèle OTH (*originate to hold*, c'est-à-dire émettre des crédits pour en conserver les créances) à un modèle OTD (*originate to distribute* : émettre des crédits pour en distribuer les créances).

Ce modèle présente pour une banque l'avantage de remplacer la rémunération à long terme des prêts par la rémunération à court terme des produits titrisés. Il permet aussi d'externaliser le risque en cas de non-remboursement du prêt (la banque n'est plus détentrice de la créance). En revanche, ce modèle contribue à diffuser les risques à l'échelle globale : aux crises nationales qui impactaient les banques d'un pays se substituent des crises systémiques internationales du fait de la dispersion à l'échelle internationale des titres de créances (« produits toxiques »). La financiarisation introduit donc, en plus de la volatilité des cours, des risques de diffusion extrêmement rapide des crises à l'échelle globale, comme l'a prouvé la crise de 2008.

3.2 Flux financiers et hétérogénéité de l'espace

Cette mobilité accrue des capitaux et des actifs financiers ne se traduit pas pour autant par une homogénéisation à l'échelle mondiale. Tout d'abord parce que l'intensité et la rapidité de la financiarisation présentent de fortes variations entre les États comme le prouve le cas européen où certains États comme le Royaume-Uni ou les Pays-Bas se distinguent par un degré de financiarisation extrêmement élevé. De plus, si la financiarisation progresse à l'échelle globale, le recours au crédit reste difficile dans beaucoup de pays. Il exige en effet un minimum de maillage des territoires et de culture économique des individus. La faiblesse des taux d'intérêt dans les pays riches ne doit pas non plus faire oublier le coût souvent prohibitif du crédit, y compris dans les pays émergents.

À plus grande échelle, on observe le même type d'inégalités. Les circuits de financement de l'économie s'accompagnent de flux financiers qui sont de puissants facteurs de redistribution et de différenciation de l'espace. L'épargne des ACF (notamment l'épargne des ménages) collectée par les banques de dépôt est ensuite redistribuée aux ABF *via* les crédits qu'elles accordent. À l'échelle du territoire français, il a par exemple été montré que certains territoires pouvaient être assimilés à des ACF et d'autres à des ABF [Bouché *et al.*, 2015].

Dans un contexte de marchés financiers globaux libéralisés, ce principe fonctionne également à des échelles supranationales : l'épargne chinoise a ainsi massivement financé la croissance du marché immobilier américain dans les années 2000. Plus largement, on constate un drainage de capitaux des pays du Sud vers ceux du Nord, contrairement aux prévisions optimistes des tenants d'un développement par la financiarisation.

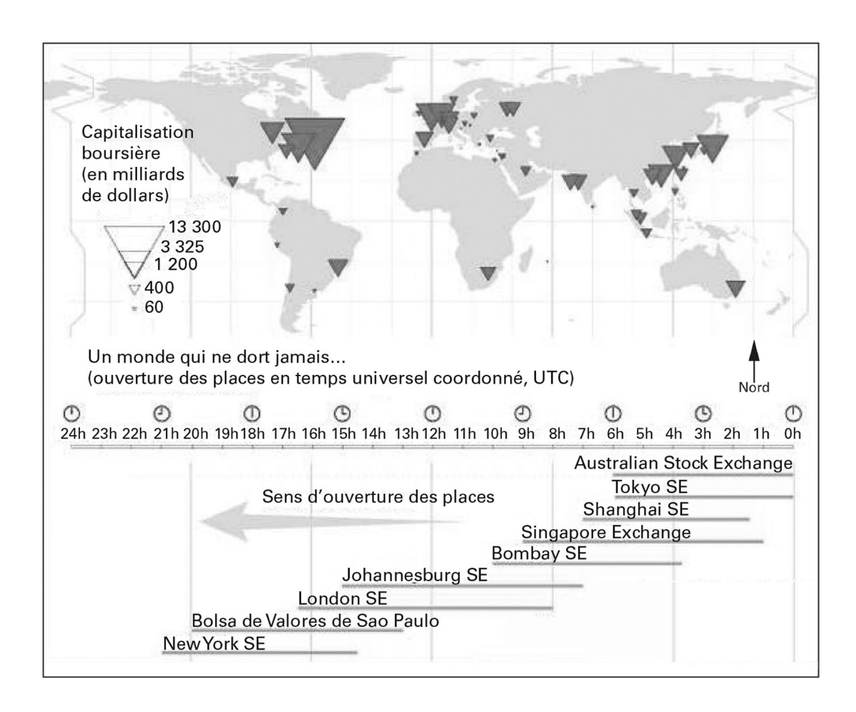
3.3 La polarisation de l'espace financier mondial

La finance internationale présente ainsi une organisation spatiale extrêmement hiérarchisée à l'échelle globale, quelle que soit l'activité considérée. La carte de la finance mondiale fait apparaître un nombre somme toute réduit de places financières qui polarisent les flux de capitaux et concentrent les actifs financiers (figure 2.1). Parmi ces places, on

distingue, d’une part les grandes métropoles mondiales, et d’autre part les paradis fiscaux.

Quelques villes mondiales comme New York, Londres, Tokyo, Shanghai ou Hong Kong témoignent de la concentration spatiale des capitalisations boursières. Sur la seule place new yorkaise opèrent le New York Stock Exchange (NYSE, autrement dit Wall Street, première bourse mondiale), le Nasdaq (deuxième marché d’actions du monde) et plusieurs autres marché plus réduits comme l’AMEX (troisième bourse américaine, spécialisée dans les entreprises plus modestes que celles cotées au NYSE et au Nasdaq). Comme en témoigne le cas européen, cette concentration se poursuit. Le London Stock Exchange, première bourse européenne, a racheté en 2007 la Bourse de Milan. La deuxième bourse européenne, Euronext, résulte de la fusion en 2000 (à l’occasion de l’harmonisation des marchés financiers européens) des Bourses de Paris, Amsterdam et Bruxelles (puis Lisbonne en 2002). Aux grandes sociétés chargées d’opérer les transactions boursières s’ajoute toute une série d’acteurs de marchés qui accentuent également la concentration spatiale des activités financières : avocats d’affaires, agences de notations, banques d’investissement, etc.

Figure 2.1 : Géographie mondiale de la finance



Source : *Questions internationales* (nº 60 mars-avril 2013).

Aux côtés de ces métropoles dont l'activité financière est souvent ancienne sont apparus plus récemment des paradis fiscaux et/ou financiers hyperspécialisés. Ils se sont imposés comme des plaques tournantes pour les flux de capitaux grâce aux avantages qu'ils proposent aux acteurs économiques : taux d'imposition réduits (paradis fiscaux ou *tax haven*) et/ou opacité et secret bancaire facilitant l'évasion fiscale (paradis bancaires). À eux seuls, les Îles Vierges, les Îles Caïmans, l'île Maurice, les Pays-Bas et le Luxembourg pèsent 1,7 fois plus que les États-Unis en termes d'investissements directs étrangers. Ces flux de capitaux sont toutefois déconnectés de l'économie locale. Les Îles Vierges comptent ainsi 830 000 sociétés pour seulement 25 000 habitants : la quasi-totalité ne sont que des « sociétés boîtes aux lettres » utilisées pour éviter les impôts et taxes.

Divers classements et indices permettent de hiérarchiser l'importance de ces *Global Financial Centers*, mais tous témoignent de la prééminence des villes globales comme New York, Londres ou Tokyo et du poids des grandes régions économiques du monde (Singapour, Hong Kong, Zurich, Toronto, etc.). La finance participe ainsi comme d'autres secteurs de la globalisation de la géographie des activités.

Synthèse

- Le secteur financier rassemble l'ensemble des acteurs et dispositifs, des banques aux marchés financiers, qui concourent au financement des activités économiques. Le processus récent de mondialisation néolibérale est à l'origine d'une rupture majeure à la fois quantitative et qualitative.
- Le processus de financiarisation de l'économie se traduit par une intervention croissante des acteurs et des outils financiers dans toutes les sphères de la vie économique, des marchés agricoles au secteur immobilier. Ce processus est aussi à l'origine d'une explosion des flux de capitaux échangés à l'échelle mondiale, alimenté par l'autonomisation du secteur financier par rapport à l'économie réelle.
- La financiarisation est ainsi une des composantes de la mondialisation et participe au creusement des inégalités entre les grands pôles de l'économie financiarisée que sont les métropoles ou les paradis fiscaux et des espaces laissés en marge.

Notions clés

circuits de financement – déréglementation – désintermédiation – financiarisation – marchés financiers – paradis fiscal – titrisation

Lectures conseillées

AVELINE-DUBACH N., 2013, « Les capitaux financiers à l'assaut de l'espace chinois », *Perspectives chinoises*, n° 2, p. 31-42.
CREVOISIER O., THEURILLAT T., ARAUJO P., 2011, « Les territoires de l'industrie financière : quelles suites à la crise de 2008-2009 », *Revue d'économie industrielle*, n° 134, p. 133-158.
FRENCH S., LEYSHON A., WAINWRIGHT T., 2011, "Financializing Space, Spacing Financialization", *Progress in Human Geography*, vol. 35, n° 6, p. 788-819.

Étude de cas : Du financement à la financiarisation de l'agriculture

Document 1 : Financiarisation et prix agricoles

« Les pratiques de vente à terme des récoltes ne sont pas nouvelles. Mais la financiarisation de l'économie revêt aujourd'hui une dimension différente, avec un fort impact sur les marchés agricoles. Selon une étude menée par le groupe de travail sur les matières premières agricoles mis en place par Paris Europlace, les engagements des investisseurs institutionnels sur les marchés dérivés de matières premières seraient passés de 13 milliards d'euros en 2005 à 205 milliards d'euros en 2008.

Dans ce contexte d'accroissement de la volatilité, il est pertinent de s'interroger également sur le rôle et la responsabilité de la spéculation sur les marchés dérivés dans l'emballement des prix qui s'est répercuté sur le marché physique. »

Source : Rapport Deneux, Sénat, rapport n° 663, 2011.

Document 2 : Prix agricoles et financiarisation

« Pourquoi cette escalade des prix des denrées alimentaires ? La première cause généralement avancée renvoie aux fondamentaux de l'économie, et au jeu d'équilibre entre l'offre et la demande. Soit d'un côté, une offre minée par le manque d'investissement dans l'agriculture, par la conversion croissante de cultures alimentaires en cultures destinées aux agrocarburants, ou encore par le réchauffement climatique […]. De l'autre côté, une demande qui gonfle à mesure que la population mondiale croît – et diversifie son régime alimentaire.

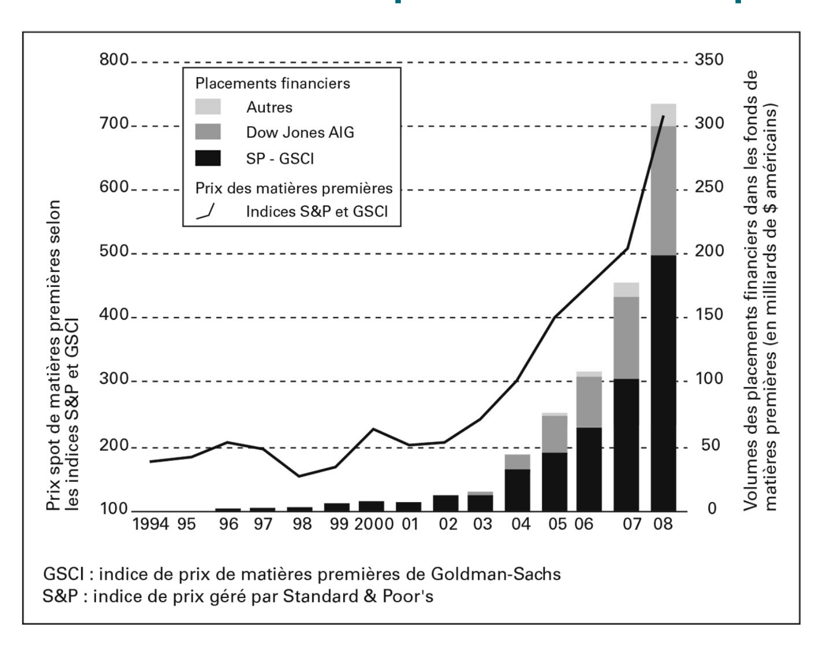
[Un autre facteur] est de plus en plus pointé du doigt : la spéculation financière. […][…] Se développent, en parallèle, des produits dérivés de gré à gré (OTC), qui permettent d'investir

facilement dans des « paniers » de différentes matières premières – notamment le *Goldman Sachs Commodity Index* (S & P GSCI). […]

Cet environnement propice ouvre la voie, sur les marchés agricoles, à de nouveaux investisseurs : banques, fonds de placement, caisses de retraites, hedge funds, fonds indiciels, investisseurs institutionnels… Autant d'acteurs qui voient dans le blé, le soja ou le maïs de simples actifs financiers, et ne se préoccupent guère des biens physiques, qui ne passeront de toute façon jamais entre leurs mains. »

Source : *Le Monde*, 13 septembre 2012.

Document 3 : Finance et prix des matières premières



Source : FOODWATCH, *Les spéculateurs de la faim*, Rapport 2011.

Commentaire

- L'agriculture est un cas typique des problèmes engendrés par la coexistence d'un financement d'une activité économique et de sa financiarisation. Comme le soulignent les documents, le financement de l'activité agricole par des contrats élaborés est ancien. Les contrats à terme, qui consistent à vendre à un prix fixé à l'avance une marchandise non encore produite (doc. 3) permettent aux acheteurs de se protéger contre les aléas climatiques (ex. : une sécheresse et des récoltes faibles qui feraient monter les prix). Ces contrats s'échangent sur quelques grands marchés internationaux (Londres, Dalian, Mumbai, New York, Chicago, Winnipeg, etc.) mais ils restent liés à des transactions concrètes de produits agricoles

- En revanche, à partir des années 2000, les énormes quantités de capitaux disponibles à l'échelle globale ont profité de la déréglementation des marchés pour investir massivement le secteur agricole (doc. 3). Les produits dérivés ont été le principal vecteur de l'explosion des flux financiers (doc. 3) et de l'arrivée de nouveaux acteurs extérieurs à la filière agricole et agroalimentaire, comme les banques ou les fonds de placement (doc. 2). Comme dans d'autres domaines, la financiarisation de l'agriculture en est ainsi venue à se déconnecter progressivement des questions de financement et du fonctionnement de la filière. La FAO estime par exemple que 2 % seulement des marchés liés à l'agriculture débouchent sur une transaction effective de matières premières agricoles.

Chapitre 3

Circulation et redistribution des richesses

Objectifs

- Expliquer le partage de la valeur ajoutée et ses enjeux.
- Spatialiser les flux de revenus liés à l'économie résidentielle.
- Décrire les liens complexes entre les circuits économiques formels et informels.

La géographie économique ne se réduit pas à la localisation des entreprises et des activités de production. Ces dernières sont en effet intégrées dans des circuits économiques complexes qui assurent le partage de la valeur ajoutée et la redistribution des richesses entre acteurs économiques. À la géographie des lieux de production de richesses s'ajoute donc une géographie de la circulation des richesses entre les acteurs et les territoires. Cette circulation repose sur une imbrication complexe de circuits bancaires et financiers, mais aussi de flux informels qui échappent aux cadres réglementaires.

La spatialisation des circuits économiques concourant à la circulation et à la consommation des richesses est donc un enjeu central pour comprendre les inégalités de distribution des richesses et les politiques publiques de redistribution qui tentent de les corriger.

1. Répartition de la valeur ajoutée et redistribution

1.1 Profits, salaires, fiscalité

La production de services et de biens est au cœur d’un circuit économique majeur *via* le partage de la valeur ajoutée, c’est-à-dire des nouvelles richesses créées. La production engendre des revenus (des flux monétaires) qui sont partagés entre les différents agents qui y participent et les intermédiaires impliqués dans la circulation de ces revenus (figure 3.1).

Figure 3.1 : Modélisation d’un circuit économique complexe

Source : GENEAU DE LAMARLIÈRE, STASZAK, 2008.

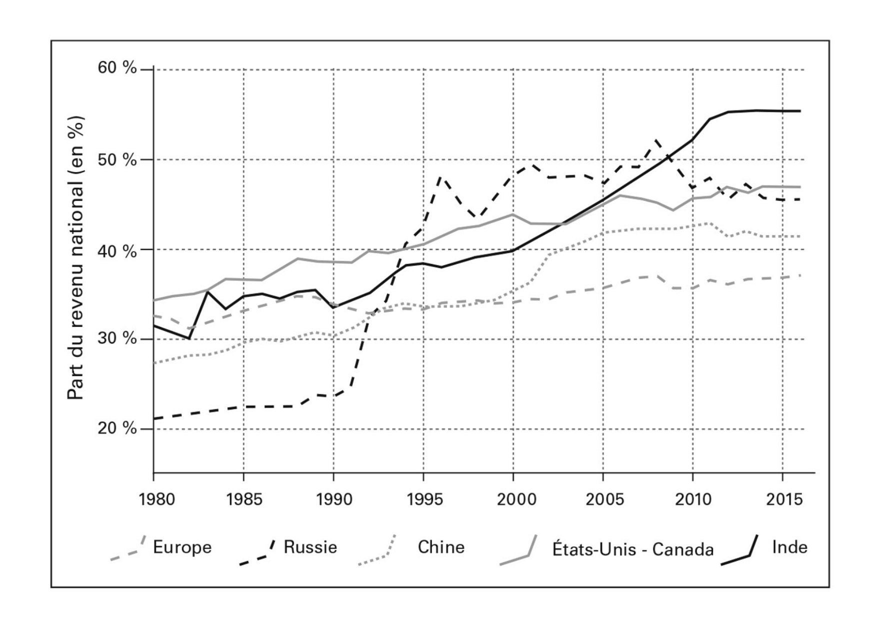
Les économistes distinguent une répartition primaire et une répartition secondaire des revenus. Lors de la répartition primaire, la valeur ajoutée est partagée entre les salaires (qui rémunèrent le travail), les profits (qui rémunèrent le capital) et les revenus mixtes (pour les indépendants et professions libérales : les revenus d’un agriculteur rémunèrent à la fois son travail et la propriété des champs ou des machines).

La répartition secondaire résulte des effets de la redistribution organisée par les administrations publiques : d’un côté le prélèvement d’impôts, de taxes et de cotisations sociales sur les revenus primaires des ménages et des entreprises, de l’autre le versement de revenus de transfert (par exemple les prestations sociales). Les systèmes de sécurité sociale ou de retraite organisent une solidarité horizontale (entre actifs et retraités par exemple) et suivent une logique d’assurance. La redistribution verticale cherche à réduire les inégalités de revenus en prélevant des impôts sur les plus riches

pour les redistribuer aux plus pauvres (logique d’assistance des minima sociaux, des aides au logement…).

La question du partage de la valeur ajoutée est au centre de débats théoriques et politiques. Pour les tenants de l’économie néoclassique, le libre jeu du marché assure une juste rémunération de chacun des facteurs de production (capital et travail). Dans la théorie marxiste, en revanche, le partage de la valeur ajoutée est au cœur de la lutte des classes, le capital tendant dans un système capitaliste à accaparer cette plus-value. Depuis une trentaine d’années, la part des salaires dans le PIB a fortement diminué dans la plupart des pays développés, tout comme dans les pays en développement : entre 1991 et 2013, elle a baissé de 8 points en Espagne et de 5 points aux États-Unis (Rapport mondial sur les salaires 2014-2015 de l’OIT). Plus largement, le creusement des inégalités socio-économiques dans un contexte de globalisation interroge ce partage de la plus-value et les effets des systèmes de redistribution. L’ouvrage de Thomas Piketty, *Le Capital au XXI*e *siècle*, a attiré l’attention sur l’augmentation récente des inégalités de revenus dans les pays riches, après une baisse continue permise par la construction des systèmes nationaux de redistribution au cours du XXe siècle. La part des 10 % les plus riches dans le revenu national a ainsi augmenté dans la plupart des pays (figure 3.2).

Figure 3.2 : La part des 10 % les plus riches dans le revenu national



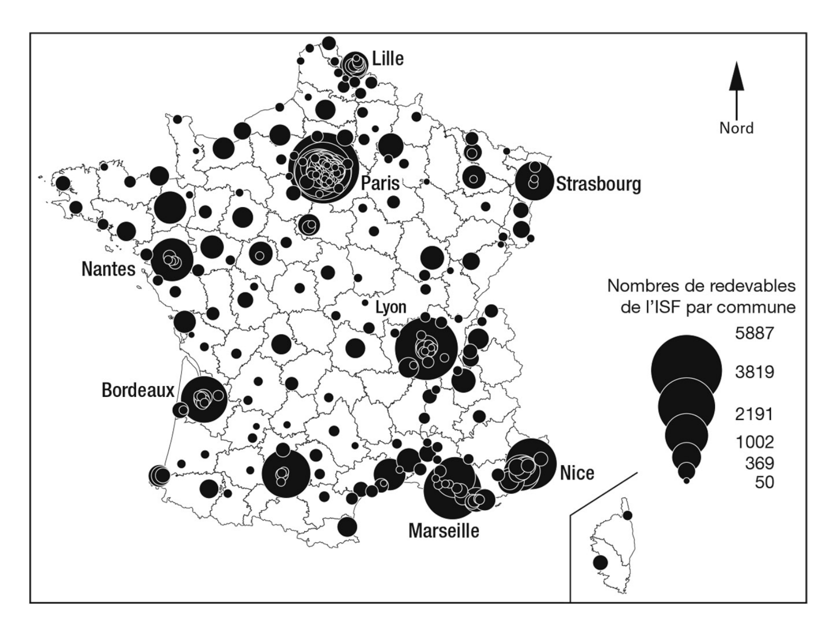
Source : *World Inequality Report*, 2018.

1.2 Géographie des revenus et redistribution

La question qui se pose alors est celle de la distribution géographique des revenus et du rôle des systèmes de redistribution dans la réduction des inégalités socio-spatiales.

La figure 3.3 présente le nombre de ménages imposés à l'impôt de solidarité sur la fortune en France en 2016. Elle fait apparaître l'inégale distribution spatiale des ménages les plus riches et leur concentration dans les plus grandes villes et dans certains territoires comme les vignobles de prestige. Elle révèle aussi indirectement les mécanismes de circulation spatiale de revenus liés au prélèvement de cet impôt par l'État.

Figure 3.3 : Le nombre de ménages payant l'ISF par commune en 2016



Communes de plus de 20.000 habitants comptant au moins 50 redevables
Source : DGFIP - traitement mise en forme A. Grandclement.

On peut de ce point de vue distinguer deux grandes familles de politiques de redistribution : des politiques non spatialisées de réduction des inégalités socio-économiques et des politiques qui visent à réduire des inégalités spatiales. Du fait de l'inégale répartition géographique des plus riches et des plus pauvres, ces deux types de politiques sont à l'origine d'une circulation spatiale de revenus. Dans le cas français, le RSA (revenu de solidarité active) est versé aux plus pauvres indépendamment de leur lieu de résidence mais ses bénéficiaires sont concentrés dans certains territoires comme

les bassins industriels en crise. D'autres mécanismes de redistribution ont quant à eux une composante explicitement spatiale. C'est par exemple en France le cas des dotations supplémentaires versées par l'État à certaines communes en difficulté : la dotation de solidarité urbaine et de cohésion sociale (DSU) bénéficie aux banlieues sensibles, la dotation de solidarité rurale (DSR) aux communes rurales les plus pauvres.

Ces deux familles de politiques de redistribution sont à l'origine du débat « *people versus place* » dans la lutte contre les inégalités. Dans le premier cas, les politiques de réduction de la pauvreté ciblent les individus indépendamment de leur lieu de résidence (*people-based policies*) dans le second cas, les aides publiques sont attachées au lieu de résidence des individus (*place-based policies*). Ces deux approches révèlent un diagnostic différent quant au rôle de l'espace dans les inégalités : on postule que dans le premier cas, les inégalités spatiales sont le simple reflet de la distribution des populations pauvres, dans le second cas, on postule que l'espace participe au maintien voire à l'accroissement des inégalités socio-économiques. Les politiques d'allégement de taxes (zones franches) dont bénéficient certains quartiers en difficulté relèvent du second type : l'idée est qu'y attirer des emplois permettra d'augmenter les revenus des populations qui y habitent. Dans les faits, cette opposition est assez théorique et les deux types de politiques sont souvent associés.

2. Théorie de la base et circulation des richesses

2.1 La théorie de la base et les flux de revenus

La spatialisation des circuits économiques est d'autant plus importante que la mobilité des populations et des richesses s'est accrue à différentes échelles, sous l'effet conjoint du processus de globalisation et des mutations socioculturelles (vieillissement, société des loisirs…). La théorie de la base, due à l'économiste Werner Sombart, répond à ces difficultés en interrogeant l'origine géographique des revenus présents sur un territoire donné. Elle

place donc au cœur de l'analyse la circulation des revenus et, plus particulièrement, la capacité des territoires à capter des revenus monétaires depuis l'extérieur (appelés revenus basiques). Le secteur basique d'un territoire englobe toutes les activités et tous les emplois qui participent à la production de biens et de services destinés à être exportés. Les revenus ainsi captés sont pour partie consommés localement et alimentent un autre secteur de l'économie locale, le secteur domestique, qui rassemble les emplois destinés à satisfaire la demande locale.

Figure 3.4 : Économie résidentielle et développement territorial

LA BASE
ou revenus captés à l'extérieur du territoire

LA DEMANDE
des personnes qui consomment et/ou
des personnes qui consomment plus

CONSOMMATION

Plus d'emplois, notamment domestiques
(moins de pauvreté, plus de cohésion)

... spirale cumulative par la demande locale qui repose donc sur :
- la captation de revenus ;
- la propension locale à consommer ;
- l'occupation des emplois domestiques pour les résidents.

Source : TALANDIER M., 2007, *Un nouveau modèle de développement hors métropolisation*, thèse de l'université Paris 12, p. 250.

Comme le montre la figure 3.4, le développement économique d'un territoire dépend des revenus qu'il capte et de ce que les économistes appellent le coefficient multiplicateur, c'est-à-dire la capacité du territoire à transformer les revenus basiques en revenus domestiques par la consommation locale. Cette théorie de la base a depuis été critiquée du fait de l'importance croissante de revenus non issus de la production locale de biens et services, parmi lesquels « les pensions de retraites, les salaires publics, les prestations sociales et remboursements de soins de santé, les dépenses touristiques, les revenus d'actifs vivant dans le territoire et travaillant hors de ce territoire (navetteurs) » [DAVEZIES, 2009].

Laurent Davezies a ainsi travaillé à renouveler la théorie de la base afin de mieux modéliser les circuits économiques. Il distingue pour ce faire 4 types de revenus basiques captés par les territoires :

– la base privée (ou base productive) rassemble les revenus issus des exportations de biens et de services ;
– la base résidentielle correspond aux revenus captés par le territoire en attirant des résidents permanents ou non (touristes, résidents secondaires, navetteurs, retraités) ;
– la base publique regroupe les traitements des fonctionnaires ;
– la base sanitaire et sociale inclut les transferts sociaux.

2.2 « La circulation invisible des richesses » (L. Davezies)

La théorie de la base revisitée par Davezies a permis de montrer que, dans un contexte post-fordiste, le poids économique de la base productive n’est pas si important : en France, la base résidentielle représente 40 % du total des bases contre 20 % pour la base productive. Elle a également pour mérite de mettre en lumière ce que Davezies appelle « la circulation invisible des richesses ». Du fait de la mobilité des populations et des systèmes publics de redistribution, les lieux de production des richesses ne correspondent plus nécessairement aux lieux de consommation. Dans le cas français, la région Île-de-France compte pour 29 % du PIB mais pour 23 % seulement du revenu national brut, témoignant ainsi du mouvement massif de redistribution des richesses qui s’opère des métropoles vers le reste du territoire. Les 131 premières agglomérations françaises sont à l’origine de 100 milliards d’euros redistribués en 2007 au reste des communes françaises, uniquement grâce à ces flux de revenus résidentiels.

Ainsi, la géographie de la croissance économique ne recouvre pas nécessairement la géographie du développement local et on observe d’importantes différences dans la structure des revenus d’un territoire à l’autre. Des territoires connaissent un développement économique important, alors même que leurs bases productives sont modestes, voire inexistantes. Il s’agit de territoires attractifs ou redevenus attractifs pour les migrations résidentielles et les touristes, à l’image des littoraux ou des

périphéries des grandes villes. Les territoires ruraux présentant des aménités naturelles et/ou culturelles ont connu ce tournant post-productif dans la plupart des pays du Nord, à l'image des campagnes de l'ouest des États-Unis. D'autres territoires sont eux fortement dépendants des mécanismes publics de redistribution (base publique et base sanitaire et sociale). Il s'agit par exemple des anciens bassins industriels répulsifs dans lesquels le départ des usines a fait baisser la base productive sans que l'économie résidentielle prenne le relais.

Selon la structure de leur économie, les territoires sont alors inégalement vulnérables aux crises économiques. Les territoires productifs sont les plus rapidement affectés par les retournements de la conjoncture économique nationale ou internationale tandis que les territoires résidentiels ou désindustrialisés bénéficient du filet de protection des mécanismes de redistribution. Ces derniers sont en revanche menacés par la remise en cause des solidarités publiques et par les politiques d'austérité mises en œuvre à la suite de la crise des dettes publiques dans les pays du Nord.

2.3 Les systèmes productivo-résidentiels

Le succès de la notion d'économie résidentielle a contribué à diffuser une lecture simplifiée et binaire des mécanismes de circulation de revenus et de leurs enjeux. L'opposition entre des territoires métropolitains à l'économie extravertie et des territoires résidentiels périphériques profitant des flux de revenus métropolitains a pu donner à ces derniers l'image de territoires « parasites », consommant des richesses produites ailleurs. Cette idée doit être nuancée en interrogeant plus finement l'extension spatiale des flux de revenus et les échelles variées auxquelles ils se déploient.

Cet objectif est au cœur de la notion de systèmes productivo-résidentiels proposés par Magali Talandier et Laurent Davezies. Un système productivo-résidentiel (SPR) associe une ville et les territoires qui lui sont liés par les flux de l'économie résidentielle. Ces SPR s'organisent autour de flux de proximité (les déplacements quotidiens des ménages périurbains) mais aussi de flux à plus longue portée liés aux mobilités touristiques ou migrations de retraite.

La portée spatiale d’un SPR varie fortement d’une ville à l’autre. Qu’il s’agisse des navettes, des retraites ou des résidences secondaires, le SPR parisien a une portée spatiale très supérieure à celle du SPR de Rennes (99 km et 348 km pour les navettes domicile-travail et les migrations de retraites de Paris contre 32 km et 120 km pour Rennes).

L’impact socio-économique de ces flux varie de même fortement d’un territoire à l’autre : certains territoires résidentiels sont fortement dépendants de la métropole à laquelle ils sont associés, à l’image des périphéries parisiennes.

À l’inverse, dans les SPR plus compacts spatialement, cette dépendance est beaucoup moins marquée : les aménités environnementales et culturelles des territoires leur garantissent un développement propre qui rompt avec l’image de territoires sous perfusion de leur métropole.

La notion de système productivo-résidentiel met donc l’accent sur les solidarités économiques croisées qui existent entre territoires métropolitains et territoires résidentiels. Elle permet de nuancer le primat donné aux métropoles, aux activités productives et aux flux financiers internationaux dans un contexte de globalisation.

3. 3. Économie formelle et informelle : des circuits économiques imbriqués

3.1 Les formes diverses de l’économie informelle

De nombreux flux de revenus et de multiples mécanismes de solidarités interindividuels ou collectifs échappent aux circuits économiques formels décrits dans les deux parties précédentes. L’économie informelle est constituée des revenus, des emplois, des entreprises et des flux financiers qui échappent aux cadres réglementaires et légaux. Elle recouvre concrètement des réalités extrêmement variées dans leur localisation, les revenus engendrés, le nombre de personnes impliquées ou leur degré d’organisation. Il s’agit aussi bien de petits services ou de microcommerces à la sauvette dans les espaces urbains que d’activités insérées dans des

filières plus structurées à l'image du ramassage et de la revente de déchets recyclés et réintroduits dans le circuit économique (*cartoneros* à Buenos Aires, *zabbalins*/chiffonniers au Caire). Ces filières peuvent s'étendre au-delà des frontières et impliquer un grand nombre d'acteurs et de territoires comme c'est le cas avec les complexes réseaux transnationaux de commerce de biens de consommation courante étudiés par K. Bennafla en Afrique occidentale et dans le monde arabe [BENNAFLA, 2014].

L'économie informelle constitue une réalité socio-économique majeure voire dominante dans de nombreux pays du Sud mais aussi dans d'autres contextes géographiques comme les pays d'Europe de l'Est soumis à la transition post-socialiste. Pour des raisons évidentes, son poids économique est toutefois extrêmement difficile à quantifier. Elle représenterait selon l'OIT 85 % des emplois en Afrique, 70 % en Asie et près de 40 % du PIB en Afrique subsaharienne et en Amérique latine et un peu plus de 30 % en Asie du Sud selon le FMI. Elle ne se cantonne toutefois pas aux pays du Sud, pas plus qu'elle ne peut être assimilée à la pauvreté ou aux défaillances des États et des économies nationales. Elle représente ainsi près de 20 % du PIB dans les pays de l'OCDE.

De fait, ces circuits économiques échappent aux oppositions binaires formel/informel, légal/illégal, archaïsme/modernité. On observe bien plutôt un continuum flou entre formalité et informalité et des chevauchements entre circuits formels et informels. Le travail au noir ou la corruption ne sont pas cantonnés aux pays du Sud et l'économie informelle est souvent alimentée par les États ou par des acteurs politiques dans le cadre de politiques de régulation sociale, de jeux de pouvoir ou de stratégies d'enrichissement individuel. Dans de nombreux cas, les produits traités par les filières informelles sont issus de circuits économiques formels ou y sont réintroduits *in fine*.

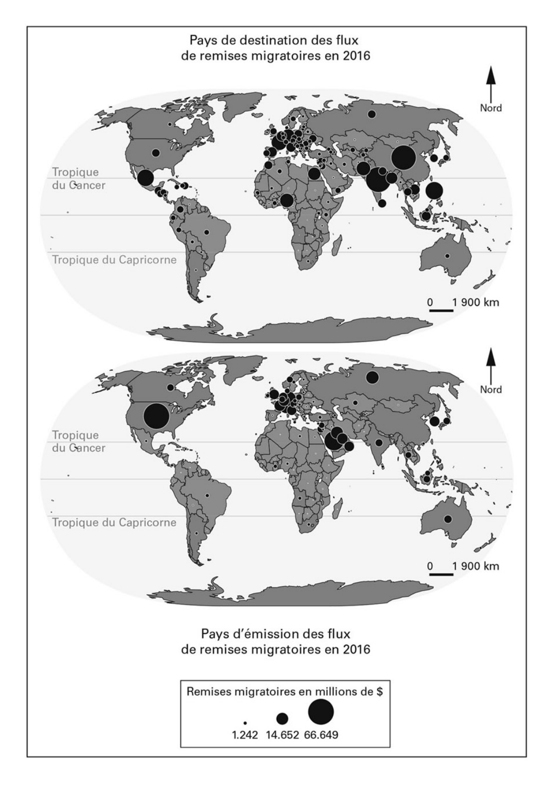
3.2 Flux économiques et solidarités informelles

L'économie informelle est aussi à l'origine de flux de revenus et de formes de solidarité interpersonnelles ou collectives. Dans de nombreux pays existent des systèmes de crédit ou d'épargne qui échappent aux circuits bancaires. Les systèmes de tontine sont par exemple des systèmes collectifs

d’épargne rassemblant des individus (réseaux familiaux, villageois, communautaires…) qui contribuent à la constitution d’un capital financier collectif : ils peuvent alors accorder à tour de rôle des prêts à leurs membres pour financer des projets individuels (accès à l’école, achat d’une maison, création d’un commerce…). Ces réseaux auto-organisés et très souples jouent un rôle important au sein des communautés migratoires et des diasporas en finançant la migration ou en fournissant des services financiers (envoi d’argent ou épargne). Le *hawala* est par exemple un système traditionnel de paiement dans le monde musulman qui permet de faire circuler de l’argent, parfois à grande distance, grâce à un réseau d’intermédiaires informels rémunérés par une commission.

Les mêmes précautions s’appliquent à ces systèmes de solidarité. Le bénévolat ou l’économie familiale sont un exemple de solidarités qui concernent aussi bien les pays du Nord que du Sud : dans le cas français, l’INSEE estime que s’ils étaient monétarisés, les échanges de services familiaux (gardes d’enfants, travaux…) représenteraient l’équivalent de deux tiers du PIB [INSEE, *Économie et statistique*, n° 373, 2004]. Les distinctions binaires tendent aussi à s’effacer sous l’effet de la globalisation et de l’accroissement des flux migratoires. Les envois d’argent des migrants vers leur pays d’origine (remises migratoires) participent à l’extension et à la densification de ces réseaux, autant qu’à leur imbrication avec le système bancaire et financier formel, à l’image des services d’envoi d’argent comme Western Union. Les cartes de l’origine et de la destination de ces remises migratoires (figure 3.5) montrent aussi la nécessité de dépasser les clivages Nord-Sud. Ce dernier point vaut pour les systèmes de microcrédits qui se sont développés depuis les années 1970, par exemple avec la Grameen Bank du prix Nobel de la Paix Muhammad Yunus. Ils reposent sur l’attribution de prêts, souvent de montants limités, à des acteurs économiques qui ne peuvent accéder au système bancaire classique. Ces réseaux relèvent aussi bien d’initiatives associatives locales (au Nord comme au Sud) que de projets soutenus et structurés par des États, des ONG ou des institutions internationales comme la Banque mondiale. Comme le traitement de l’informalité, ils participent alors parfois de politiques ambiguës d’intégration à l’économie formelle mises en œuvre par les institutions et acteurs financiers internationaux.

Figure 3.5 : Les remises migratoires dans le monde



Source : Banque mondiale. Cartographie : A. Grandclement - réalisé avec Magrit http://magrit.cnrs.fr

3.3 Activités criminelles et antimonde

Les activités criminelles se trouvent à l'extrême du spectre de l'informalité et font partie de de l'antimonde que Roger Brunet définit comme « à la fois comme le négatif du monde et son double indispensable » [Brunet *et al.*, 1993]. Comme pour d'autres circuits économiques, la géographie de ces activités associe des formes territorialisées à l'échelle locale et régionale et des réseaux par lesquels transitent différentes formes de trafics (drogues, armes, êtres humains…). Loin des images d'Épinal liées à la globalisation, l'internationalisation des groupes criminels et mafias doit être fortement nuancée : plutôt qu'une filière unique maîtrisée par un groupe unique, on observe des associations mouvantes de groupes d'acteurs chacun inscrit dans un territoire donné [Maccaglia, Matard-Bonucci, 2009]. C'est par exemple le cas pour les réseaux d'immigration clandestine ou de trafic de drogue : à de rares exceptions, les groupes qui contrôlent les zones de production ne sont pas ceux qui acheminent la drogue ou la distribuent dans les pays occidentaux.

Ces activités et les flux financiers qu'elles génèrent sont souvent imbriqués avec l'économie formelle par le biais d'opérations de blanchiment de capitaux. Le Code pénal italien fait d'ailleurs de cette infiltration de l'économie légale un critère de définition des organisations mafieuses : ces groupes exécutent à côté de leurs activités illégales des activités légales *via* des relais politiques locaux et des entreprises déclarées mais dont la propriété est mafieuse. Ce système permet alors un « pillage sur la longue durée des ressources matérielles et immatérielles, physiques et financières, naturelles et humaines des territoires sous [leur] contrôle » [CHAMPEYRACHE, 2009]. La façon dont la Camorra a exploité en Campanie la crise des déchets grâce à son contrôle des activités formelles du secteur en est un exemple. Le traitement des déchets polluants produits par les sociétés du Nord donne d'ailleurs lieu à l'émergence de nouveaux réseaux criminels transnationaux qui exportent ces déchets dangereux vers des pays sans réglementation.

La mondialisation des flux financiers et l'opacité garantie par des lieux comme les paradis fiscaux facilitent ce processus d'imbrication avec l'économie réelle. Elles se traduisent également par un changement d'échelle de la géographie de ces activités et des processus d'accumulation et de circulation de revenus auxquels elles donnent lieu.

Synthèse

- Les activités de production de biens et de services sont intégrées à des circuits économiques qui participent au partage de la valeur ajoutée et à la circulation des richesses. Le partage de la valeur ajoutée entre les différents agents économiques et les mécanismes de redistribution sont une problématique politique majeure dans le contexte actuel de creusement des inégalités. Cette problématique se pose aussi en termes géographiques : les politiques de redistribution et la mobilité des populations sont un puissant moteur de circulation des richesses entre les territoires. Les flux de revenus entre territoires alimentent notamment l'économie résidentielle.
- Ces circuits économiques ne se limitent pas aux activités formelles : l'économie informelle implique de nombreux acteurs et secteurs économiques et ce dans les pays du Nord comme dans les pays du Sud. On observe d'ailleurs une imbrication forte entre les circuits économiques formels et informels à différentes échelles.

Notions clés

antimonde – circuits économiques – économie informelle – économie résidentielle – partage de la valeur ajoutée – redistribution – remises migratoires

Lectures conseillées

BENNAFLA K., 2014, « État et illégalisme : quelle géographie ? Une approche par les flux marchands depuis l'Afrique et le Moyen-Orient », *Annales de Géographie*, n° 6, p. 1338-1358.

DAVEZIES L., TALANDIER M., 2014, *L'émergence de systèmes productivo-résidentiels*, Paris, La Documentation Française.

PIKETTY T., 2013, *Le capital au XXIe siècle*, Paris, Le Seuil.

Étude de cas : Géographie du microcrédit

Document 1 : Le microcrédit en Argentine

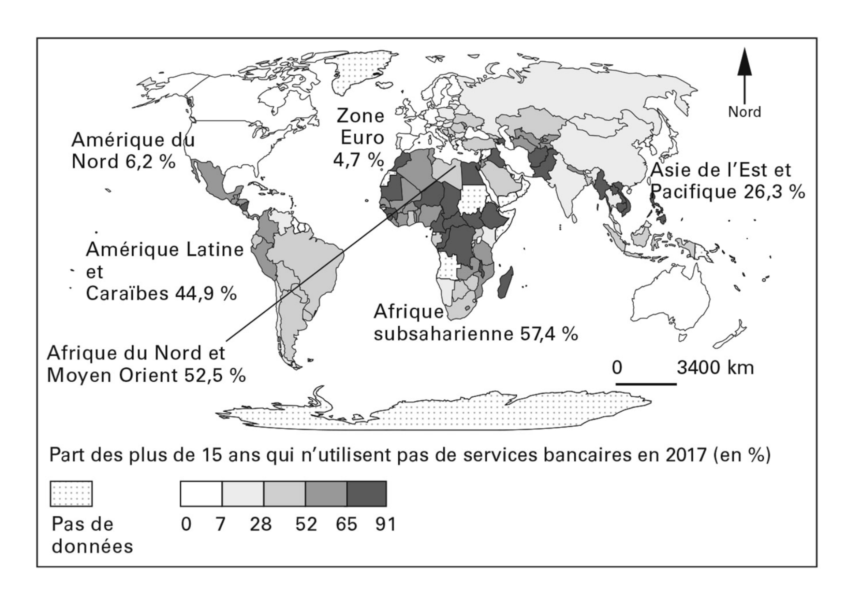
« En Argentine, la distribution du microcrédit est très inégale : la province de Buenos Aires concentre 22 417 crédits, soit 38 milliards de pesos, loin devant les provinces pourtant plus pauvres du Nord/Nord-Est. […] Plusieurs grandes banques y ont ainsi ouvert des programmes de microcrédit : BNP-Paribas, Supervielle (filiale de la Société Générale) et la *Grameen Bank*, par exemple.

Dans la Région métropolitaine de Buenos Aires, la répartition des espaces du microcrédit […] ne suit pas complètement la géographie de la pauvreté et de la précarité […] : ce ne sont pas [les espaces pauvres] qui sont ciblés par les IMF [instituts de microfinance] mais davantage des espaces qui présentent déjà quelques services bancaires ou semi-formalisés, des espaces où la population est déjà familière de ce type d'action. Le manque d'éducation et la trop forte vulnérabilité sont les deux principales causes avancées par les IMF pour justifier l'absence des populations les plus pauvres. […]

Aujourd'hui les critiques à l'égard du microcrédit – ou plus exactement sur ses conséquences parfois négatives (endettement des populations, développement à court terme seulement) – se multiplient […]. Mais en Argentine, l'instabilité économique de ces dernières années rend presque nécessaire le recours à des systèmes bancaires parallèles, plus ou moins formels, plus ou moins officiels. »

Source : C. QUENARD, J. LE GALL, 2015,
« Microfinance et recomposition des espaces urbains.
Une étude de cas à Buenos Aires », *Géoconfluences*.

Document 2 : Part de la population adulte n'utilisant pas de services financiers formels ou semi-formels



Source : CHAIA A., GOLAND T., SCHIFF R., 2010, “Coutning the World’s Unbanked”, *McKinsey Quarterly*, mars.

Commentaire

- Le document 1 décrit la géographie contrastée du microcrédit en Argentine. Contrairement à ce que leurs objectifs pourraient laisser penser, la distribution des organismes de microcrédit ne recoupe pas exactement la carte de la pauvreté. Malgré sa vocation sociale, le microcrédit a en effet besoin de s’assurer des taux de remboursement suffisants pour être pérenne. Cela explique que les IMF (instituts de microfinance) argentins s’adressent aux populations urbaines de Buenos Aires qui possèdent une éducation et des moyens économiques suffisants pour porter des initiatives économiques viables. L’opposition binaire système bancaire classique/microcrédit ne fonctionne donc pas : le microcrédit s’adresse à des populations et à des territoires qui ont déjà accès à quelques services bancaires.
- Cela s’explique aussi par l’intervention croissante aux côtés des acteurs originels du microcrédit (la Grameen Bank) de groupes bancaires conventionnels étrangers, à l’image des banques françaises que sont BNP-Paribas et la Société Générale. Ces acteurs financiers sont en effet à la recherche de nouveaux marchés, au-delà des pays riches dont les marchés bancaires sont saturés (document 2). La carte des populations qui n’ont pas accès au système bancaire formel peut être vue comme le révélateur des inégalités socio-économiques mondiales et de l’inégal développement des circuits bancaires malgré le contexte de globalisation. Le microcrédit répond donc bien à un besoin comme en Argentine où la crise de 1998 et les politiques d’austérité qui ont suivi ont déstructuré le système bancaire. Pour les acteurs bancaires et financiers privés, cette carte fait pourtant aussi apparaître des marchés potentiels considérables, à mesure que les populations des pays du Sud sortent de l’extrême pauvreté. La carte s’appuie d’ailleurs sur une étude publiée par le cabinet McKinsey, l’un des leaders internationaux du conseil aux entreprises.

Partie 2

Espace et localisation dans une économie globalisée

Chapitre 4

Spécialisation et hiérarchies spatiales dans la globalisation

Objectifs

- Décrire l’originalité de la mondialisation contemporaine.
- Expliquer le rôle des firmes multinationales dans la mise en concurrence des territoires
- Comprendre ce qu’est une économie d’archipel.
- Analyser de manière critique l’émergence des pays du Sud et la pertinence de la distinction Nord-Sud.

Si le terme de mondialisation est récent, ses formes contemporaines ne constituent qu’une étape d’un processus plus ancien qui a connu selon les époques des phases d’accélération (les grandes découvertes européennes au XVe siècle) et de reflux (les replis nationalistes de l’entre-deux-guerres). La phase actuelle de la mondialisation est souvent décrite comme l’unification de l’espace terrestre par de flux migratoires, économiques et financiers à l’échelle mondiale.

Or, la nature de la rupture introduite par cette dernière phase est discutée. Comme le souligne Laurent Carroué, les progrès techniques des transports ou les flux de marchandises étaient déjà au cœur des phases précédentes de la mondialisation [Carroué, 2014]. L’ampleur des politiques de libéralisation et de marchandisation semble bien plus caractéristique de la mondialisation contemporaine, définie comme le « processus historique d’extension progressive du système capitaliste dans l’espace géographique mondial » [*ibid.*]. Cette approche permet de nuancer l’idée commune de l’avènement d’un espace mondial uniforme et intégré. L’extension du système capitaliste globalisé procède au contraire d’un double processus d’unification autour des logiques de marché et de fractionnement par l’exploitation des inégalités et le renforcement des hiérarchies spatiales.

1. Du modèle centre-périphérie à l’économie d’archipel

1.1 L’organisation du commerce mondial : de la DIT à la NDIT

La mondialisation contemporaine est souvent assimilée à un accroissement des échanges commerciaux à l’échelle mondiale, rendu possible par l’abaissement des barrières douanières et réglementaires et les progrès du transport des marchandises. Pour saisir pleinement les effets récents de la mondialisation contemporaine, il faut toutefois dépasser la question du volume des flux commerciaux ou du nombre de pays concernés et s’intéresser à leur nature et à leur organisation.

Les échanges commerciaux à longue distance sont de fait un phénomène ancien, mais ils relevaient jusqu’au XIXe siècle de ce que les économistes appellent un commerce d’indisponibilité. Chaque pays ou aire régionale importait alors les matières premières ou produits dont il nedisposait pas : ce fonctionnement explique que le marché des matières premières ait été précocement internationalisé. À partir du XIXe siècle, le commerce mondial est marqué par une forte asymétrie liée au niveau de développement des pays. Qualifié de division internationale du travail (DIT), ce schéma repose sur la domination exercée par les pays du Nord qui importent les matières premières des pays du Sud et exportent des biens manufacturés. La structure du commerce mondial pénalise ainsi durablement les pays du Sud qui souffrent de ce que les économistes appellent la détérioration des termes de l’échange : les pays du Sud échangent des matières premières dont les prix stagnent ou baissent contre des biens manufacturés et services produits au Nord dont la valeur augmente régulièrement et dont la concurrence empêche le développement des industries locales.

Dans la seconde moitié du XXe siècle, la révolution des transports (maritimisation et conteneurisation) rend possible la production de biens manufacturés destinés aux marchés du Nord dans des pays éloignés qui offrent des coûts de main-d’œuvre plus faibles qu’au Nord. L’émergence de l’Asie comme nouvelle région manufacturière majeure à l’échelle de la

planète marque l'apparition d'une nouvelle division internationale du travail (NDIT). Des secteurs industriels entiers comme le textile sont délocalisés et permettent le développement économique accéléré de pays comme les Dragons (Corée du Sud, Taïwan, Singapour, Hong Kong) puis la Chine, qui offrent une main-d'œuvre nombreuse et peu coûteuse et un cadre politique et économique stable.

1.2 De la NDIT à la NDIPP

Si la NDIT redessine la géographie des échanges commerciaux, la principale rupture constitutive de la mondialisation contemporaine repose sur les transformations simultanées du paysage industriel et de l'organisation du commerce mondial à partir des années 1990. Les progrès des télécommunications, et donc des capacités de coordination des acteurs économiques, rendent possibles l'organisation du processus de production de produits manufacturés complexes à l'échelle mondiale. De grandes entreprises sont alors capables, non seulement de produire à l'étranger dans des pays ateliers, mais aussi de localiser chacune des étapes de production dans des régions ou des pays différents pour exploiter les différentiels de coût de main-d'œuvre, de qualification ou de réglementation sociale ou fiscale.

À la suite de cet éclatement spatial du processus productif, la nature des flux commerciaux change : aux flux traditionnels de matières premières et de biens manufacturés s'ajoutent des flux de pièces et de biens intermédiaires entre les différents établissements industriels qui les produisent et les assemblent. Les produits finis ne représentent plus que 40 % du commerce international : 1/3 du commerce mondial est composé des échanges internes entre les entreprises et leurs filiales et 1/3 des échanges entre les entreprises et leurs fournisseurs. Certains auteurs utilisent le terme de nouvelle division internationale du processus productif (NDIPP) pour marquer la rupture avec le schéma de la NDIT. La mondialisation contemporaine ne se réduit ainsi pas à une simple augmentation des échanges mais procède d'une interpénétration croissante des économies, qui se matérialise par des flux croisés et par l'organisation globale du processus productif par les firmes multinationales.

1.3 Économie d’archipel et hyperspécialisation des régions

La nouvelle organisation de la production et des flux commerciaux s’accompagne d’une hyperspécialisation des territoires à l’échelle régionale. Certains sont marginalisés, à l’image des anciennes régions industrielles des pays du Nord, tandis que d’autres connaissent un développement accéléré autour de fonctions très spécialisées qui leur permettent de s’insérer dans les réseaux des systèmes productifs mondiaux. Les zones franches, les paradis fiscaux, les ports, les technopôles ou les quartiers d’affaires sont autant d’exemples de ces territoires qui s’imposent comme des nœuds dans les flux globalisés d’informations, de biens ou de capitaux. Les zones franches illustrent l’hyperspécialisation et donc la très grande diversité de ces territoires qui cherchent à attirer les entreprises. Les maquiladoras mexicaines ou les ZES (zones économiques spéciales) chinoises sont des zones franches d’exportation qui accueillent des usines d’assemblage issues de délocalisations industrielles dont la production est exportée au Nord. Les zones franches commerciales comme celles de Colón au Panamá jouent un rôle de plaque tournante pour les activités d’import-export, tandis que celles du Golfe Persique comme Dubaï sont des zones franches de réexportation au profil mixte et associent activités de fabrication et d’import-export sur les routes commerciales entre la Chine et l’Europe. Cette hyperspécialisation régionale est en outre réversible, comme le montrent les transformations des métropoles littorales chinoises (étude de cas à la fin du chapitre).

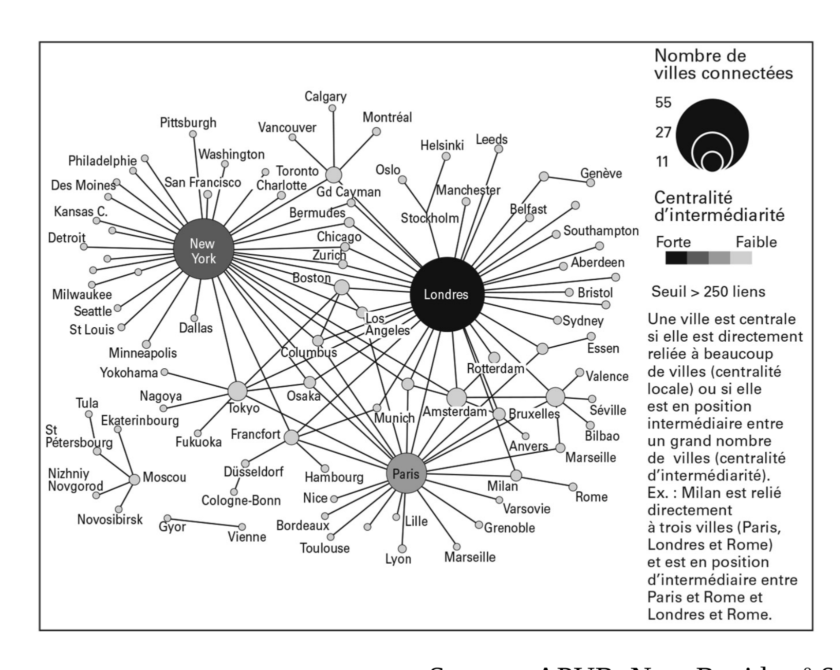
Dans ce schéma, les métropoles se distinguent comme des espaces privilégiés de la globalisation, concentrant les populations, les fonctions de commandement et les activités à forte valeur ajoutée. Leur hyperspécialisation et la diversité des fonctions qu’elles abritent (grands ports et aéroports, institutions internationales, sièges sociaux, universités et centres de recherche…) sont très discriminantes. Elles sont au cœur de ce que l’économiste Pierre Veltz décrit comme une économie d’archipel qui remet en cause le modèle centre-périphérie traditionnel [Veltz, 2008].

Les interdépendances économiques se déploient à l’échelle mondiale et créent des liens entre des territoires hyperspécialisés très éloignés les uns

des autres. Les zones franches du Sud entretiennent parfois des relations plus étroites avec les métropoles abritant les sièges sociaux des entreprises pour lesquelles travaillent qu'avec leur environnement proche. Pour cartographier ces réseaux entre villes, le géographe Peter Taylor a par exemple additionné les liens entre les sièges des entreprises multinationales et leurs filiales dans d'autres villes à l'échelle mondiale. La figure 4.1 donne un exemple de ces réseaux de villes très hiérarchisés : les grandes métropoles mondiales concentrent les sièges sociaux et sont reliées entre elles par des réseaux très denses, tandis que les métropoles secondaires sont en position périphérique.

L'image d'une globalisation entraînant un processus massif de concentration dans un petit nombre de villes mondiales doit toutefois être nuancée. On constate il est vrai une concentration des lieux de pouvoir à l'image des sièges sociaux des grandes banques et compagnies d'assurances : cinq métropoles gèrent à elles seules 50 % des actifs mondiaux [Carroué, 2014]. D'autres travaux décrivent des dynamiques inverses : la production des publications scientifiques connaît par exemple un mouvement de déconcentration générale au profit de villes de taille intermédiaire et des villes des pays émergents [Grossetti *et al.*, 2013].

Figure 4.1 : Les villes dans les réseaux des entreprises multinationales



Source : APUR, Note Rapide n° 641, février 2014.

2. Firmes multinationales et mise en concurrence des territoires

2.1 Internationalisation et multinationalisation des firmes

Les grandes entreprises jouent un rôle majeur dans la réorganisation des échanges internationaux et du processus productif. Ces entreprises sont désignées par le terme de firme multinationale ou firme transnationale (FTN). Ce deuxième terme insiste sur la capacité croissante de certaines entreprises à s'abstraire des frontières étatiques et de l'ancrage historique dans leur pays d'origine. La CNUCED calcule ainsi un indice d'internationalisation qui mesure la part des filiales d'une entreprise localisées à l'étranger et un indice de transnationalisation plus sélectif, défini comme la moyenne de trois indicateurs : la part des actifs financiers d'une entreprise à l'étranger, la part des salariés à l'étranger et la part des ventes à l'étranger. Une firme est considérée comme globale si deux de ces indicateurs au moins dépassent 50 %. En 2015, l'indice de transnationalisation des 100 premières firmes mondiales a atteint 65 contre 53 en 1999 [CNUCED, 2017].

Le processus de multinationalisation revêt de fait plusieurs formes. La plus évidente procède de l'internationalisation de l'activité des firmes par la conquête de nouveaux marchés grâce à la création de filiales ou d'établissements (usines, bureaux commerciaux…) à l'étranger. En 2012, la CNUCED recensait 82 000 firmes transnationales, contrôlant 810 000 filiales à l'étranger. La multinationalisation peut aussi passer par la capacité des plus grandes firmes à imposer des marques et produits iconiques identiques à l'échelle de la planète, ou au contraire, à adapter leurs produits aux spécificités sociales et culturelles des marchés nationaux. Les firmes transnationales du secteur agroalimentaire ou de la restauration sont un exemple de l'influence culturelle de certaines firmes (Nestlé, McDonald's, Starbucks…).

La multinationalisation s'appuie enfin sur les fusions ou rachats d'entreprises à l'échelle internationale. Guidés par la volonté d'acquérir de nouveaux savoir-faire et technologies ou de nouvelles parts de marché, ils participent à la complexité croissante de la structure des entreprises et

déplacent parfois leur centre de gravité financier et décisionnel à l'échelle internationale. La présence dans le capital des plus grandes firmes d'acteurs financiers aux origines variées témoigne de ce processus. 46 % des actions des entreprises cotées en France (PME incluses) et 23 entreprises du CAC40 sont contrôlées par des acteurs étrangers (Banque de France, 2014). La société de gestion américaine BlackRock (4,3 milliards de dollars d'actifs) est par exemple un actionnaire majeur de Capgemini (10 %), de Total (7 %), de Saint-Gobain (8,4 %) et de Legrand (9,6 %) (*La Tribune*, 3 décembre 2014).

2.2 La mise en concurrence des territoires à l'échelle mondiale

Une approche qualitative du phénomène des FTN est alors plus pertinente. La capacité d'une entreprise à organiser des activités complexes et des réseaux et flux matériels et immatériels sur des espaces de plus en plus vastes apparaît comme un critère central. Les multinationales se distinguent par leur capacité à mettre en concurrence les territoires à différentes échelles.

Les délocalisations sont un exemple de la complexité des stratégies des firmes. Au sens strict, une délocalisation correspond au « transfert géographique d'une activité sous la forme d'un déplacement total ou partiel avec importation en retour de la production, entraînant la fermeture totale ou partielle de l'unité originelle » [Messaoudi, 2014]. Une fermeture d'usine dans un pays du Nord ou à l'inverse l'ouverture d'une usine dans un pays du Sud ne suffit donc pas à parler de délocalisation. Lorsque Renault ouvre une usine de fabrication à Tanger au Maroc, il ne s'agit pas au sens strict d'une délocalisation puisque cette usine produit pour le marché maghrébin et le Moyen-Orient. À l'inverse, l'usine de Novo Mesto en Slovénie fabrique pour le marché européen des Twingos autrefois assemblées en France. Ces délocalisations concernent de plus en plus des fonctions tertiaires ou à forte valeur ajoutée, auparavant préservées. Le groupe britannique Kingfisher (propriétaire de Castorama) a par exemple externalisé et délocalisé son service comptabilité en Pologne. Les grandes entreprises font constamment évoluer leurs choix de localisation : la Chine où le salaire moyen a été multiplié par 2,5 en 10 ans fait ainsi face à un

phénomène de délocalisations de ses usines textiles vers le Vietnam ou l'Indonésie (salaires moyens mensuels de 102 € en Indonésie et 174 € au Vietnam, contre 460 € en Chine).

Il faut toutefois nuancer la multinationalisation des activités des firmes : la grande majorité d'entre elles conserve des liens forts avec leur territoire d'origine. La CNUCED estime ainsi que 50 % des salariés des multinationales travaillent sur une base nationale. Des relations étroites subsistent aussi avec les États et le pouvoir politique. Cela apparaît de manière flagrante pour les entreprises des secteurs jugés stratégiques comme les matières premières, l'énergie ou l'aéronautique dans lesquels les contrats commerciaux sont indissociables des relations géopolitiques entre États. Les entreprises minières et pétrolières chinoises en Afrique en sont un exemple flagrant, tout comme le soutien de l'administration américaine aux géants du numérique comme Google ou Amazon.

2.3 Les recompositions de la distinction Nord/Sud

Les grandes entreprises des pays émergents connaissent elles aussi un développement accéléré à l'échelle mondiale, y compris dans les secteurs de haute technologie. L'indien Wipro Technologies, l'un des leaders mondiaux des services informatiques, emploie 160 000 salariés dans une soixantaine de pays. Les rachats très médiatisés d'entreprises du Nord par des multinationales du Sud en sont aussi un signe important, même s'ils révèlent paradoxalement les faiblesses persistantes de ces entreprises : ces rachats répondent en effet souvent à la volonté de combler leur retard en matière d'innovation en acquérant des technologies et des brevets. Les rachats les plus symboliques ne doivent donc pas cacher les difficultés de ces entreprises du Sud pour contrôler l'amont (la R & D) et l'aval (la commercialisation) des secteurs à forte valeur ajoutée. Les entreprises du Sud connues des consommateurs du Nord sont encore très peu nombreuses. Le Chinois Haier est par exemple le premier fabricant mondial d'électroménager, mais 70 % de ses ventes restent concentrées en Asie. Les marchés du Nord ne sont d'ailleurs pas toujours la priorité des multinationales du Sud, à l'image du laboratoire pharmaceutique indien Dr Reddy's qui fabrique des médicaments génériques pour les pays du Sud. Le Brésilien Marcopolo, troisième constructeur mondial de bus, s'est lui

allié avec l'Indien Tata Motors pour ouvrir deux usines en Inde et a dans le même temps fermé son usine au Portugal, le marché européen n'étant pas assez porteur [DAZIANO, 2014].

Il faut ainsi nuancer l'idée d'une fuite généralisée des activités industrielles vers les pays du Sud. La réduction des écarts salariaux avec la Chine, les coûts de transport, les problèmes de qualité de production ou la protection de la propriété intellectuelle ont conduit un nombre croissant d'entreprises à relocaliser au Nord une partie des activités transférées au Sud. Honda et Nissan font ainsi fabriquer aux États-Unis des camionnettes ensuite exportées vers l'Asie, Kusmi Tea a relocalisé en France la fabrication de ses sachets de thé (depuis la Chine) et emballages (depuis le Maroc). Les chaînes de production recréées au Nord sont toutefois fortement robotisées et créent donc bien moins d'emplois qu'il n'y en avait dans les usines originelles. Plus qu'un renversement du processus de mondialisation, il faut à nouveau y voir la capacité des entreprises à adapter de manière très réactive leurs choix de localisation, avec des stratégies hypersélectives selon les activités.

3. De nouvelles hiérarchies géoéconomiques

3.1 L'ascension des pays émergents

Outre la question des échanges, la mondialisation est souvent envisagée par le prisme de son impact sur les hiérarchies géoéconomiques et plus particulièrement par l'ascension accélérée de certains pays du Sud. De multiples terminologies ont été forgées pour rendre compte de ce processus (Focus). En quelques années, la Chine s'est ainsi imposée par son PIB comme la seconde puissance économique mondiale derrière les États-Unis, tandis que l'Inde a dépassé la France en 2017 au rang de 6e puissance mondiale. Les BRICS représentent désormais 42 % de la population mondiale, 23 % de la richesse mondiale (12 % il y a 10 ans), 16 % du commerce mondial (11 % il y a 10 ans) et 40 % des réserves de change.

Cette croissance accélérée masque toutefois un développement économique et social en retrait par rapport aux pays dits du Nord (la Chine a un PIB par habitant de 16 624 $ contre 59 495 $/hab. pour les États-Unis en 2017) et des inégalités sociales et spatiales internes très fortes.

• FOCUS : Les multiples classifications des pays émergents

2001 : BRIC, par Jim O'Neill, Goldman Sachs, pour désigner les fonds investissant dans quatre pays : Brésil, Russie, Inde et Chine.

2005 : *Next Eleven* (les onze prochaines économies émergentes), par Jim O'Neill : Bangladesh, Corée du Sud, Égypte, Indonésie, Iran, Mexique, Nigeria, Pakistan, Philippines, Turquie et Vietnam.

2009 : BIICS ou BICIS : Brésil, Inde, Indonésie, Chine et Afrique du Sud.

2010 : CIVETS, par un analyste de l'*Economist Intelligence Unit* et rendu public par la banque HSBC : Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte, Turquie et Afrique du Sud.

2010 : MIST, par Jim O'Neill : Mexique, Indonésie, Corée du Sud et Turquie.

2010 : EAGLES (*Emerging And Growth Leading Economies*), par le groupe bancaire espagnol BBVA Research : BRIC + MIST + Taïwan.

2011 : BRICS, par Jim O'Neill : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud. […]

2013 : BENIVM, par Laurence Daziano : Bangladesh, Éthiopie, Nigeria, Indonésie, Vietnam et Mexique.

2014 : *Fragile Five*, par James Lord de Morgan Stanley : Afrique du Sud, Brésil, Inde, Indonésie et Turquie.

Source : DAZIANO L., 2014, *Les pays émergents : Approche géoéconomique*, Paris, Armand Colin.

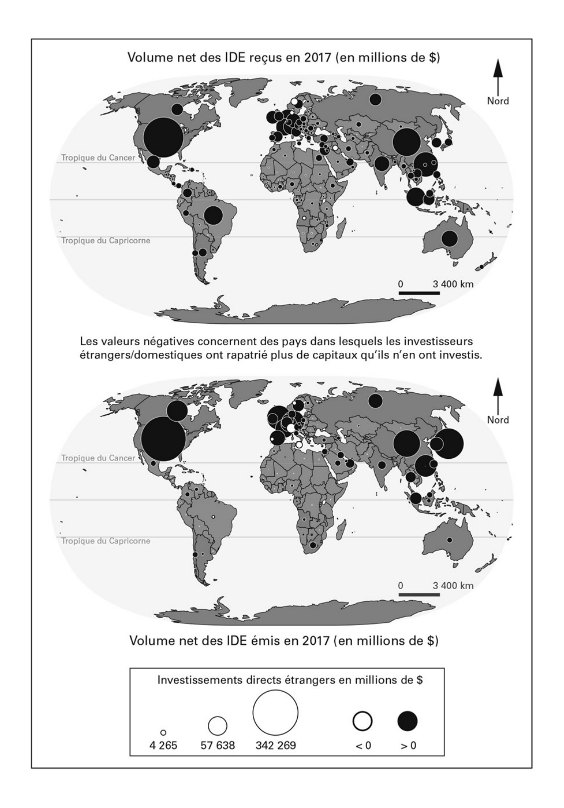
Ce rattrapage quantitatif accéléré par rapport aux pays dits développés s'accompagne depuis quelques années d'un rattrapage qualitatif lié à la spécialisation et à la montée en gamme des économies émergentes. Ces pays développent leurs propres filières dans des secteurs de haute technologie et mettent l'accent sur l'éducation et l'innovation. 35 % des jeunes Chinois accèdent aujourd'hui à l'université contre 11 % seulement en 1999 et la Chine est devenue en 2012 le premier pays pour les dépôts de brevets devant le Japon et les États-Unis, avec près de 20 % du total mondial.

3.2 Une coupure Nord-Sud dépassée ?

La complexification des processus économiques remet aujourd’hui en cause l’idée d’une globalisation asymétrique, portée exclusivement par les pays du Nord et leurs entreprises et imposée aux pays du Sud. De récents travaux ont par exemple remis en cause le modèle de la fuite des cerveaux vers le Nord (*brain drain*) et proposé le terme de *brain circulation* pour rendre de la diversification des trajectoires migratoires des élites. Anna Lee Saxenian parle de « nouveaux argonautes » pour décrire le rôle des migrations de retour des ingénieurs et chercheurs chinois, indiens ou israéliens de la Silicon Valley dans l’émergence de filières de haute technologie dans leurs pays d’origine.

On a également constaté dans le courant des années 2000 l’importance croissante des IDE émis par les pays du Sud, notamment vers d’autres pays du Sud. La présence chinoise en Afrique, sous la forme de financements de grands projets d’infrastructures en échange d’un accès aux ressources naturelles, en est devenue un symbole, même si elle ne rompt pas avec le modèle d’une mondialisation asymétrique assise sur des rapports de domination géopolitique ou géoéconomique. De nombreux exemples témoignent de relations Sud-Sud qui dépassent les seuls pays émergents et font apparaître de nouveaux acteurs et de nouvelles formes d’organisation économique. Des entreprises indiennes comme Bajaj ont ainsi diffusé l’autorickshaw en Égypte et en Afrique, un tricycle motorisé qui a comblé un manque dans les systèmes de transport émergents de ces pays. Ce transfert a contribué à « l’organisation d’une filière originale articulant de manière dynamique et efficace une multinationale indienne à un grand nombre d’acteurs africains relevant aussi bien du petit commerce formel que du secteur informel (réparation, maintenance, pièces détachées) » [Magrin *et al.*, 2015]. L’Île Maurice exporte de même ses cadres hôteliers de haut niveau et leur savoir-faire dans l’accueil des touristes européens vers la Chine pour y encadrer le personnel local.

Figure 4.2 : Les pays émetteurs et récepteurs d’IDE



Source : Banque mondiale.
Cartographie : A. Grandclement - réalisé avec Magrit http://magrit.cnrs.fr

La carte des investissements directs étrangers (IDE) conduit aussi à nuancer l'image d'un basculement radical de l'économie mondiale au profit des Suds et révèle le caractère éminemment sélectif et inégalitaire de la mondialisation (figure 4.2). À rebours de l'image d'un monde ouvert, les IDE restent géographiquement très concentrés et ce à différentes échelles. En 2016, les pays développés restaient la première destination des IDE avec 59 % du total mondial des IDE entrants contre 16 % pour les BRICS et seulement 8 % pour l'Amérique Latine et les Caraïbes et 3,3 % pour l'Afrique [UNCTAD, 2017]. De nombreux pays demeurent ainsi à l'écart de cette intégration économique. L'homogénéité des catégories comme les émergents ou les BRICS est elle-même discutable : l'Inde présente des performances macroéconomiques en retrait par rapport à la Chine mais possède comme le Brésil un système politique démocratique. La nouvelle influence géopolitique et géoéconomique des émergents n'efface pas non plus les intérêts nationaux parfois divergents. Si la création du G20, l'augmentation des droits de vote des émergents au sein du FMI ou l'organisation d'un sommet annuel des BRICS révèlent des initiatives communes, ces pays sont en concurrence pour l'influence économique et

politique au Sud ou pour l'accès aux matières premières nécessaires à leur croissance accélérée.

3.3 Une mondialisation par le bas

Des réseaux informels et alternatifs participent également et de manière invisible à la globalisation économique en échappant aux schémas traditionnels. Armelle Choplin et Olivier Pliez montrent dans un récent ouvrage que les plus pauvres ne sont pas exclus de la mondialisation et se révèlent les acteurs de marchés dynamiques et inventifs, loin des rapports dominants/dominés [Choplin, Pliez, 2018]. Ils décrivent notamment l'apparition de filières d'import-export portées par des négociants africains ou maghrébins qui se rendent en Chine ou dans les pays du Golfe pour acheter des produits de consommation courante bas de gamme qu'ils revendent dans leur pays d'origine. Il s'agit de plus en plus d'hommes d'affaires formés dans des écoles de commerce internationales et qui importent peu à peu des produits de meilleure qualité vers des pays du Sud mais aussi vers les pays du Nord. De nouveaux lieux s'imposent comme les pivots de cette « mondialisation par le bas ». La ville chinoise de Yiwu au sud de Shanghai s'est spécialisée dans ce commerce et propose des magasins (jouets, vêtements) ouverts toute l'année vendant de petits volumes (à partir d'un demi-conteneur). À l'autre bout de la filière, El Eulma, plus grand marché de gros d'Algérie, attire les détaillants de tout le Maghreb [Choplin, Pliez, 2018].

3.4 De la critique de la mondialisation à la démondialisation ?

La thèse longtemps dominante de la « mondialisation heureuse » est aujourd'hui de plus en plus remise en cause : dans un rapport récent, le FMI lui-même a dressé un bilan critique de l'impact de la globalisation sur l'accroissement des inégalités sociales et spatiales ou sur sa contribution à la dégradation de l'environnement. L'idée d'une démondialisation est ainsi apparue dans le cadre d'agendas politiques prônant une rupture avec les formes actuelles de la mondialisation. Plus récemment, des statistiques

économiques ont fait émerger l'idée d'une rupture dans le processus d'ouverture et d'intégration économique depuis la crise de 2008. On a ainsi mesuré une baisse des IDE (– 14 % dans les pays en développement et – 15 % en Asie en 2016) et un ralentissement de l'internationalisation de la finance et des flux de capitaux : ces derniers atteignaient 12,4 trillions de dollars en 2007 soit l'équivalent de 21 % du PIB mondial en 2007 contre seulement 4,3 trillions de dollars, soit 6 % du PIB mondial aujourd'hui. Certains rapprochent ces chiffres des récents mouvements de relocalisations industrielles et des progrès des stratégies protectionnistes et concluent à la fin de la croissance accélérée des flux financiers, voire à une désinternationalisation des processus de production. Reste que si la croissance des exportations s'est ralentie, ces dernières progressent encore aussi vite que la production industrielle.

Synthèse

- Plus que par l'accroissement des échanges commerciaux et des circulations de toute nature, la phase contemporaine de la mondialisation est caractérisée par le processus d'extension spatiale du système capitaliste. Parmi ses acteurs, les entreprises multinationales se distinguent par leur capacité à décomposer et organiser la production à l'échelle mondiale et à mettre en concurrence les territoires pour implanter leurs activités. Elles illustrent un double processus d'unification autour des logiques de marché et de fractionnement par l'exploitation des inégalités et le renforcement des hiérarchies spatiales.
- Ce processus de mondialisation favorise ainsi l'hyperspécialisation économique des territoires et l'émergence d'une économie d'archipel autour des grandes métropoles et des territoires intégrés aux circuits économiques. Il contribue aussi à recomposer les hiérarchies géoéconomiques, avec l'ascension des pays émergents et l'effacement de la limite Nord-Sud.

Notions clés

délocalisation – économie d'archipel – mondialisation – multinationale – Nouvelle division internationale du processus productif (NDIPP) – Nouvelle division internationale du travail (NDIT) – pays émergent

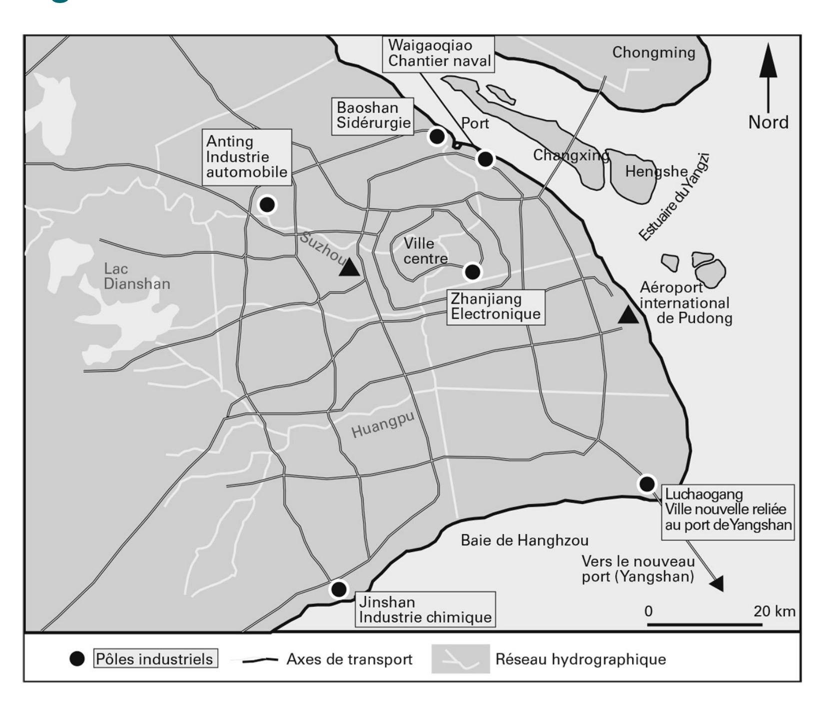
Lectures conseillées

BERGER S., 2006, *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Paris, Le Seuil.
CARROUÉ L., 2007, *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin.

CHOPLIN A., PLIEZ O., 2018, *La mondialisation des pauvres. Loin de Wall Street et de Davos*, Paris, République des idées, Le Seuil.
DAZIANO L., 2014, *Les pays émergents. Approche géoéconomique*, Paris, Armand Colin.

Étude de cas : Les mutations des villes chinoises

Document 1 : Les différents espaces industriels à Shanghai



Source : SANJUAN Th., 2009, *Atlas de Shanghai*, Paris, Autrement.

Document 2 : Le desserrement industriel chinois

« Un mouvement de délocalisation des zones côtières vers le centre de la Chine s'est amorcé ces dernières années. Les salaires à Shanghai ou à Shenzen ont fortement augmenté. Ils atteignent souvent 400 $/mois. Dans le centre de la Chine, à Zhengzhou par exemple, ils ne sont que d'une centaine de dollars. Le gouvernement chinois pousse donc à l'implantation de villes nouvelles dans le centre, où les usines et les immeubles poussent comme des champignons. […]

Hewlett Packard, Volkswagen, Mercedes, Adidas ont été les premiers à délocaliser dans le centre de la Chine. […] Un container met 45 jours pour aller du centre de la Chine vers l'Europe, par la voie maritime, mais 10 jours seulement par la nouvelle voie de chemin de fer, baptisée Chengdu Europe Express. […] Claviers d'ordinateurs, disques durs, chaussures, pneumatiques, textiles, pièces détachées de l'industrie automobile remplissent ainsi les wagons depuis les provinces centrales de Chine. »

Source : *La Tribune*, 17 mars 2014.

Document 3 : Xiongan, future « ville miracle » chinoise

« La pompe qui a entouré l'annonce du projet d'une nouvelle zone économique spéciale (ZES) à Xiongan, au sud de Pékin, donne une idée des ambitions que placent les autorités sur ce projet. […] L'annonce met l'accent sur les hautes technologies et l'innovation, sans plus de précisions. L'aire de 2 000 kilomètres carrés, à terme, devra aussi permettre de décongestionner Pékin : des fonctions *“non capitales”* y seront transférées, comme des universités, des écoles, des hôpitaux. […]

Le district choisi, Xiongan, accueille une ville de 1 million d'habitants, sans attrait particulier, entourée de villages et de lacs. L'économie locale hésite entre l'agriculture et l'industrie, notamment la production de plastique, très polluante. […] La réussite de [la ZES] de Xiongan sera jugée sur le long terme. Elle devra aider à accélérer la transition économique d'un modèle de croissance basé sur l'investissement, les exportations et l'industrie lourde, à un modèle reposant sur la consommation intérieure et l'innovation. »

Source : *Le Monde*, 20 avril 2017.

Commentaire

- L'ambition des pays émergents de substituer des activités de haute technologie et de services aux industries de montage qui ont permis leur décollage économique à partir des années 1980 a d'importantes répercussions sur la géographie des activités. Le document 1 montre la diversité des espaces industriels au sein de la métropole de Shanghai : des industries lourdes anciennes en périphérie (Baoshan, Jinshan) et des industries d'exportation associées à des zones franches comme dans la zone nouvelle de Pudong. Les grandes villes littorales qui se sont développées autour de l'ouverture aux IDE étrangers connaissent aujourd'hui un mouvement de desserrement productif (document 2). Les activités industrielles polluantes et à faible valeur ajoutée sont fermées ou repoussées en périphérie pour permettre la mutation fonctionnelle du cœur des grandes métropoles comme Shanghai, Pékin ou Shenzen. Elles libèrent ainsi de l'espace pour des fonctions métropolitaines (fonctions financières, sièges d'entreprise, R & D) qui assurent l'insertion des grandes villes chinoises dans l'économie d'archipel promue par la globalisation.
- Ce desserrement peut être observé à l'échelle métropolitaine avec la création de villes nouvelles périphériques comme Xiongan (document 3), au sud de Pékin. Il se déploie aussi à l'échelle nationale : la métropolisation qui fait augmenter les prix de

la main-d'œuvre et de l'immobilier accélère le report des usines des multinationales occidentales vers les villes de l'intérieur proches comme Zhengzhou (document 2). Ce report est en grande partie porté par les politiques d'aménagement du territoire du pouvoir central dans le cadre de sa stratégie « Go West ». L'objectif est à la fois de soulager la saturation des métropoles littorales et de réduire les inégalités de développement entre Chine littorale et Chine de l'intérieur. La construction de grandes infrastructures de transport fluvial et ferroviaire vers les grands ports fait de ces villes les périphéries industrielles des métropoles littorales.

Chapitre 5

Les modèles de localisation au risque du post-fordisme

Objectifs

- Connaître les modèles classiques de localisation des activités économiques.
- Expliquer l'impact des réseaux techniques et des NTIC sur la géographie des activités économiques.
- Spatialiser les processus d'innovation et les nouvelles logiques de localisation des activités innovantes.

La localisation des activités économiques et ses facteurs sont une problématique centrale et ancienne de la géographie économique. Les choix de localisation des acteurs économiques ont en effet des impacts multiples et importants sur les territoires et les populations. De nombreuses mutations récentes associées au processus de globalisation ont bouleversé la géographie des activités économiques, qu'il s'agisse des nouvelles stratégies des firmes, du déploiement des réseaux de transport, des nouvelles technologies de l'information et de la communication ou de l'accélération des cycles d'innovation. L'enjeu dans ce chapitre est ainsi de se demander si ces transformations invalident les modèles de localisation traditionnels et si on peut identifier de nouvelles logiques de localisation post-fordistes.

1. La remise en cause des modèles de localisation classiques

1.1 Des modèles fondés sur la distance aux facteurs de localisation

Dès les premières tentatives de modélisation de la localisation des activités productives, la question centrale a été celle des besoins de l'établissement industriel. Le modèle de Weber reprend des modèles antérieurs fondés sur le rôle des coûts de transport : l'établissement industriel se localise au sein d'un triangle formé par une source de matière première, une source d'énergie et le marché final de sa production (triangle de Launhardt). Selon le type de secteur concerné, la proximité avec chacun de ces facteurs joue un rôle plus ou moins important : l'industrie textile utilise des matières premières faciles à transporter tandis que les usines métallurgiques se localisaient à l'origine au sein de bassins miniers (sources de fer et/ou de charbon) ou à proximité de cours d'eau (sources d'énergie hydroélectrique). Weber perfectionne ce modèle en introduisant tout d'abord les coûts du travail pour tenir compte de la mobilité accrue de la main-d'œuvre à partir du XIXe siècle. Les usines demandant une main-d'œuvre nombreuse et/ou qualifiée se localisent à proximité de bassins de main-d'œuvre, si les gains sur le coût du travail compensent ceux du transport des matières premières.

Weber ajoute enfin la question des coûts d'agglomération : les établissements industriels tendent à se regrouper pour bénéficier des effets de la proximité. Une usine tendra ainsi à s'installer à proximité d'autres usines du même secteur pour faciliter les échanges de pièces et profiter du bassin de main-d'œuvre spécialisée, du tissu de sous-traitants déjà constitué, de la présence d'un centre universitaire produisant les compétences nécessaires… Les économistes parlent d'externalités positives (ou négatives) pour décrire les avantages (ou les inconvénients) liés à la localisation d'un acteur économique et pour lesquels il n'a pas à payer. On parle à l'inverse de déséconomies d'agglomération lorsque la concentration des acteurs économiques renchérit certains coûts comme le foncier ou les transports.

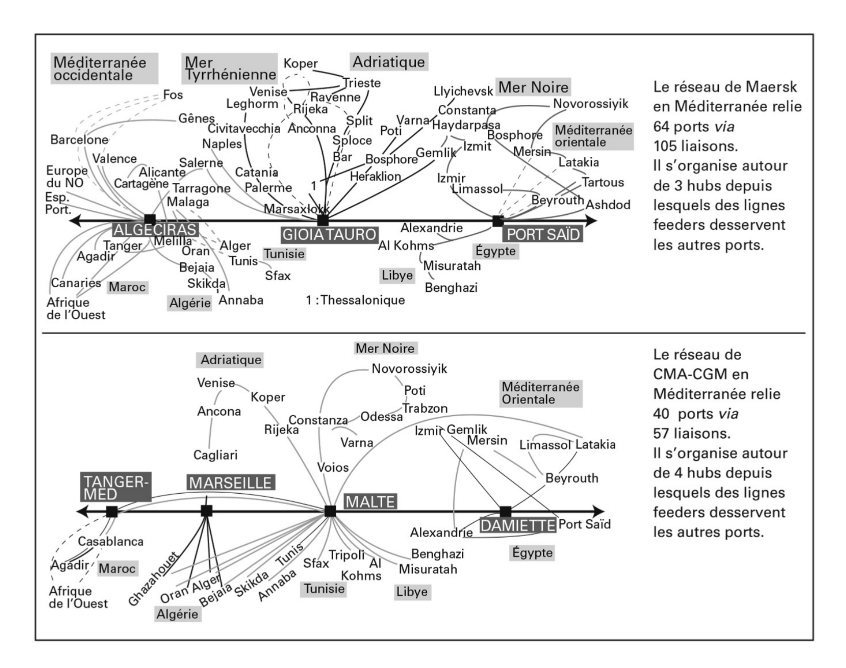
Ces modèles de localisation classiques ne sont qu'en partie remis en cause par les transformations récentes des systèmes économiques. Ils permettent toujours de penser les effets de la mondialisation. Les usines d'assemblage délocalisées en Asie constituent un exemple de localisation fondée sur le coût de la main-d'œuvre. Les progrès des transports (coût et

rapidité) ont réduit la contrainte des matières premières : il est aujourd'hui facile d'importer des matières premières pondéreuses par la mer (d'où la localisation des usines métallurgiques dans des zones industrialo-portuaires). La proximité au marché varie de même selon les secteurs d'activité : il est rapide et peu coûteux d'exporter des ordinateurs assemblés en Chine alors que pour certaines activités tertiaires, la proximité physique et le contact interpersonnel avec le client restent indispensables.

1.2 TIC, réseaux et distance

Si les progrès techniques des transports ne remettent pas nécessairement en cause les logiques de localisation des activités, l'extension et l'organisation des réseaux de transport et de télécommunication ont en revanche eu des conséquences considérables. Afin de réduire leurs coûts d'exploitation et de maximiser leurs bénéfices dans un contexte de mise en concurrence mondiale et de dérégulation, les opérateurs de transport (compagnies aériennes, armateurs maritimes ou plates-formes aéroportuaires) ont considérablement transformé la structure de leurs réseaux de desserte depuis les années 1980 : les flux sont de plus en hiérarchisés et polarisés autour d'un nombre réduit de nœuds ou hubs qui concentrent et redistribuent les trafics. Les plus grands porte-conteneurs ne desservent plus qu'un nombre réduit de très grands ports sur les lignes maritimes mondiales. En Méditerranée, l'armateur Maersk ne dessert directement que trois hubs qui répartissent ensuite les marchandises vers les autres ports (lignes *feeders*, figure 5.1). Ce type de stratégie se traduit par un creusement des hiérarchies et des disparités économiques et territoriales : la métropole dont le port et/ou l'aéroport sont choisis comme hub bénéficie d'une desserte qui renforce son attractivité pour les entreprises et par suite augmente le trafic. Le cercle vertueux ou vicieux qui en résulte participe de la mise en concurrence exacerbée des territoires par les entreprises (il faut attirer des armateurs pour attirer des usines ou centres logistiques et vice versa).

Figure 5.1 : L'organisation des réseaux maritimes de Maersk et CMA-CGM en Méditerranée



Source : MAREÏ N., 2012, *Le détroit de Gibraltar, Porte du Monde, Frontière de l'Europe*, thèse de géographie, université de Nantes.

Les NTIC et les modes de transport rapide (TGV par exemple) n'ont pas davantage contribué à l'effacement des distances qui semblait promis dans les années 1980 et 1990. Les NTIC ont certes facilité les délocalisations comme celles des activités tertiaires banales (*back-office*) : BNP Paribas a par exemple implanté en Inde deux centres techniques à Mumbai et Chennai qui travaillent pour les filiales de 28 pays où la banque est implantée [CARROUÉ, 2014]. Elles ont dans le même temps accru la demande de rapidité et valorisé tout ce qui n'est pas télécommunicable. Pour les services de haut niveau (fonctions de commandement, R & D) le contact en face-à-face reste une nécessité et explique leur localisation métropolitaine, à proximité des modes de transport rapide qui permettent de rejoindre les autres métropoles de la planète (*cf.* étude de cas des marchés financiers à la fin du chapitre). De la même manière, les dernières révolutions technologiques de la 4G ou de l'Internet par fibre optique ont fait émerger une nouvelle fracture numérique entre les grandes villes les mieux connectées, les zones rurales ou les villes moyennes qui ne disposent que du haut débit ou de la 3G et les « zones blanches » délaissées par tous les réseaux.

1.3 Le rôle de facteurs immatériels

Les modèles de localisation classiques sont aussi remis en cause par l'apparition de facteurs de localisation immatériels. Comme évoqué plus haut, la proximité physique et le contact interpersonnel demeurent indispensables dans les secteurs d'activité les plus qualifiés et à forte valeur ajoutée. Certaines activités comme la R & D, les activités tertiaires supérieures (finance, marketing) ou les fonctions de commandement requièrent une confiance entre les individus et le partage de normes, de représentations sociales et culturelles et de langages communs. La proximité physique entre les acteurs économiques leur permet ainsi de bénéficier de ce que Pierre Veltz qualifie d'« externalités relationnelles » [VELTZ, 2008]. Les individus – chercheurs, ingénieurs, dirigeants d'entreprise – sont d'autant plus susceptibles de coopérer qu'ils se rencontrent régulièrement, ont étudié dans les mêmes universités ou travaillé dans les mêmes entreprises au cours de leur parcours professionnel. En se localisant à proximité des autres entreprises de leur secteur, les acteurs économiques profitent ainsi de ces relations de confiance et de la circulation des informations, des idées et des connaissances permise par la proximité physique.

Ces externalités relationnelles participent avec les économies d'agglomération mobilisées plus haut par Weber à des formes de concentration géographique des activités économiques qui dépassent la question de l'accès aux facteurs de production physiques. S'ils prennent des formes un peu différentes, les clusters, les quartiers d'affaires ou les technopôles relèvent de logiques similaires. La proximité physique ne devient toutefois pas indispensable. Dans certains milieux comme la recherche universitaire ou l'entreprise, ce que les économistes de l'École de la Proximité appellent la proximité organisée peut se substituer à la proximité physique : le partage de normes communes, l'appartenance à une même organisation permettent de pallier la distance physique. Des formes de proximité physique temporaire peuvent même être utilisées à l'image d'Airbus qui rassemble régulièrement à Toulouse les ingénieurs et chercheurs de ses différents centres de recherche européens et ses sous-traitants. Le rôle de ces facteurs immatériels participe ainsi au « passage d'une géographie des coûts à une géographie de l'organisation » [VELTZ, 1996].

2. Les modèles de localisation et le « tournant régional »

2.1 Des formes localisées de développement régional

Les processus à l'origine de l'agglomération des activités économiques connaissent un regain d'intérêt à la fin des années 1970 dans le contexte de crise des grandes entreprises fordistes et des régions industrielles qui les accueillent. Certains territoires attirent l'attention des chercheurs par leur résistance à la crise et par l'originalité de leurs formes d'organisation. C'est notamment le cas de la Troisième Italie (Vénétie, Toscane, etc.) qui se distingue à la fois du Mezzogiorno peu industriel et du Nord dont les industries fordistes sont en difficulté (Turin, Milan). Ces régions présentent au contraire une industrie diffuse mais dynamique autour de petites villes abritant un tissu dense de PME artisanales capable de s'imposer face à la concurrence internationale. Elles se distinguent aussi par leur spécialisation dans des industries traditionnelles comme le textile, la chaussure (district de Montebelluna) ou la lunetterie (province de Belluno). On observe de telles concentrations d'entreprises spécialisées dans d'autres pays du Nord ou du Sud : région de Gamarra au Pérou (textile) ou vallée de l'Arve en France (décolletage). Issues d'une spécialisation industrielle ancienne, ces entreprises se distinguent aujourd'hui par leurs capacités technologiques et la forte internationalisation de leur activité (certaines entreprises alpines fabriquant par exemple des boulons pour la fusée Ariane).

Bien qu'inscrits dans des contextes régionaux et des secteurs industriels différents, ces territoires partagent des modes d'organisation socio-économiques originaux, à rebours du modèle fordiste : l'importance de concentrations localisées de PME, la proximité spatiale comme facteur de relations étroites de coopération, des capacités d'adaptation à la mondialisation… Ils sont à l'origine d'un tournant théorique dans l'approche des problématiques de localisation des activités, qualifié de « tournant régional. » Différents travaux affirment ou réaffirment l'importance de l'entrée régionale pour enrichir les approches traditionnelles par l'entreprise ou par les filières. C'est par exemple le cas des travaux du GREMI (groupe de recherche sur les milieux innovateurs)

fondé par l'économiste Philippe Aydalot autour du concept de milieu que Denis Maillat définit comme « un ensemble territorialisé ouvert qui intègre et maîtrise des savoir-faire, des règles, des normes et des valeurs et du capital relationnel [et] est attaché à un système territorial de production localisé, c'est-à-dire à un collectif d'acteurs ainsi qu'à des ressources humaines et matérielles » [MAILLAT, 2006, p. 142]. Au contraire des modèles de localisation classiques, ils insistent sur le rôle des externalités relationnelles plutôt que sur celui des facteurs matériels et des coûts liés à la distance.

2.2 Districts, clusters et technopôles

Ce tournant régional a participé à la formation d'un « patrimoine conceptuel des figures territoriales du développement économique » [GUILLAUME, 2008] qui rassemble de multiples concepts décrivant des formes spécifiques de concentrations territorialisées d'acteurs économiques. Les plus connus sont les clusters ou districts industriels ou encore systèmes productifs localisés qui désignent une concentration localisée de PME spécialisées dans un secteur industriel donné, entretenant des relations étroites de coopération. Les trois termes sont très proches mais s'inscrivent dans des courants théoriques différents. Les auteurs anglo-saxons comme Michael Porter, marqués par un modèle économique libéral et une industrialisation récente, expliquent le succès des clusters par des facteurs économiques tels que la concurrence comme stimulant de l'initiative économique. Les auteurs européens autour du modèle de district industriel ou de système productif local mobilisent des explications sociales et culturelles liées à l'identité et aux héritages culturels des territoires et à l'interpénétration des réseaux économiques et des relations familiales et sociales.

Bien que s'intéressant au secteur des hautes technologies, le modèle technopolitain s'inscrit dans le même schéma. Un technopôle (au masculin et avec un accent) est un parc d'activités spécialisé qui rassemble des entreprises de haute technologie, des universités et des centres de recherche impliqués dans des relations de coopération. On parle d'une technopole (au féminin et sans accent) pour désigner une ville spécialisée dans les hautes technologies et l'innovation. Comme dans le cas des clusters, la proximité

physique entre les acteurs économiques est à l'origine de circulations de connaissances et de relations de coopération entre des acteurs concurrents (relations dites de coopétition).

Le succès de ces territoires rassemblés sous le terme de « régions qui gagnent » [Benko, Lipietz, 1992] a un temps alimenté l'idée de l'ouverture d'une nouvelle ère postfordiste du développement régional. L'essor de pays du Sud autour des industries fordistes délocalisées a toutefois invalidé les discours sur l'obsolescence du modèle fordiste et révélé la coexistence dans l'espace de modèles productifs différents. Les districts industriels et les technopôles sont d'ailleurs pleinement intégrés à l'internationalisation du processus productif. Les entreprises du district italien de Montebelluna ont par exemple délocalisé leurs activités de fabrication à faible valeur ajoutée en Roumanie dans la région de TimiȘoara. Les districts italiens se spécialisent ainsi dans les fonctions de conception et les produits technologiques (chaussures de sport techniques) et le district de TimiȘoara attire les fonctions banales grâce à sa spécialisation ancienne dans la fabrication de chaussures et ses faibles coûts salariaux. Districts et clusters ne sont pas protégés de la concurrence internationale et doivent eux aussi s'adapter et innover.

3. Innovation, cycles et localisation des activités

3.1 Le cycle du produit et les mutations des localisations industrielles

Une des limites majeures des modèles de localisation classiques tient à leur caractère figé. Ils peinent notamment à expliquer la mobilité et la diffusion des activités autrement que par le rôle des progrès des transports. Dans le contexte de globalisation, les processus d'innovation ont un impact toujours plus important sur la géographie des activités : comme le souligne Jacques Fache, l'innovation est « un élément spatialement déstabilisant qui entraîne

les recompositions », par sa capacité « à désorganiser et reconstruire l'espace » [FACHE, 2009, p. 97 et 99].

Pour conquérir de nouveaux marchés et face à la concurrence des autres multinationales, les entreprises doivent sans cesse innover : pour qu'un produit soit compétitif auprès des consommateurs, il doit être soit moins cher, soit plus performant technologiquement, soit attirant par son design et le marketing qui l'entoure. Les innovations et leur diffusion au cours du temps ont donc un rôle important dans la localisation des activités, comme l'avait théorisé l'économiste Vernon.

• FOCUS : Le cycle de vie du produit de Vernon

Ce modèle constitue une théorisation ancienne mais toujours opératoire du lien entre l'innovation et la localisation des activités industrielles au cours du temps. Selon ce modèle, à chaque étape du cycle de vie d'un produit ou d'une innovation technologique correspond un type de localisation. Lors de l'invention d'un produit ou d'une technologie, seul un petit nombre d'acteurs les maîtrise, le produit est vendu cher et son marché est étroit : les établissements industriels sont concentrés dans un petit nombre de lieux. Lors de la seconde étape dite de croissance, la technologie se diffuse, d'autres entreprises sont capables de l'utiliser, le marché s'élargit et la production devient multilocalisée. Enfin, lors des étapes suivantes de maturité et de déclin, la technologie se banalise ou est remplacée par d'autres : pour rester rentable, la fabrication du produit est délocalisée dans des pays à bas coût de main-d'œuvre, avant d'être abandonnée.

Or, les cycles technologiques tendent à se raccourcir et l'avantage compétitif dont disposent les entreprises qui les maîtrisent disparaît lui aussi plus vite. Cela se traduit par la croissance de l'instabilité spatiale des activités économiques, y compris des fonctions de R & D. De plus, le rattrapage technologique des pays du Sud accroît la concurrence entre les territoires, qui doivent proposer les conditions les plus favorables à l'innovation pour rester attractifs. Le schéma centre-périphérie du cycle de Vernon fait donc place à un espace de l'innovation multipolaire. L'enjeu est de parvenir à enchaîner les cycles d'innovation pour rester en permanence le plus innovant. La *Silicon Valley* constitue un exemple archétypal de réussite : elle s'est développée autour de l'informatique à partir des années 1930 (Hewlett-Packard) puis de la microélectronique (Intel) dans les années 1960, des micro-ordinateurs (Microsoft et Apple) et des NTIC (Google, Facebook) dans les années 1990 et 2000. Aujourd'hui elle

est un des leaders mondiaux pour les nanotechnologies et les technologies vertes. L'horlogerie du Jura français illustre à l'inverse le déclin lié à un cycle technologique raté : faute d'avoir pris le virage des montres à quartz et des montres de luxe dans les années 1970, les entreprises françaises n'ont aujourd'hui plus qu'un rôle de sous-traitants pour l'horlogerie suisse.

3.2 Stratégies de localisation des firmes et innovation

Dans ce contexte, les stratégies de localisation des entreprises en matière d'innovation et de R & D évoluent également. Les transformations décrites plus haut augmentent considérablement le coût des activités de recherche, dont les résultats sont incertains par nature. Cela conduit les entreprises à rompre avec le modèle de l'innovation fermée menée uniquement au sein de leurs laboratoires. Face aux coûts considérables du développement de nouvelles technologies, les grandes entreprises collaborent avec les universités et parfois même avec leurs concurrents pour mettre en commun leurs ressources financières et technologiques.

Un bon exemple est celui du secteur de la microélectronique dans lequel la course à la miniaturisation des composants ne permet plus aux entreprises de faire face seules aux prochains verrous technologiques (on estime à 500 millions d'euros par an les investissements nécessaires pour franchir le seuil des 32 nanomètres). Intel est ainsi la seule entreprise capable d'avoir une R & D autonome, tandis que les Japonais Fujitsu, Matsushita et NEC tentent de mettre en commun leurs moyens de recherche. Les autres entreprises du secteur se sont réunies au sein d'une alliance autour du centre de recherche d'IBM d'Albany sur la côte est des États-Unis. Ses membres ne conservent en interne que la recherche la plus en amont et coopèrent sur certains problèmes technologiques plus appliqués : IBM, AMD et Freescale coopèrent sur la technologie du silicium sur isolant économe en énergie tandis que tous les partenaires dont le franco-italien ST Microelectronics collaborent sur les futures générations de microcomposants de 45 et 32 nanomètres.

Dans la même optique, les grandes entreprises cherchent à diversifier leurs sources d'innovation. Face à la concurrence des pays émergents et des médicaments génériques, les grands laboratoires pharmaceutiques cherchent

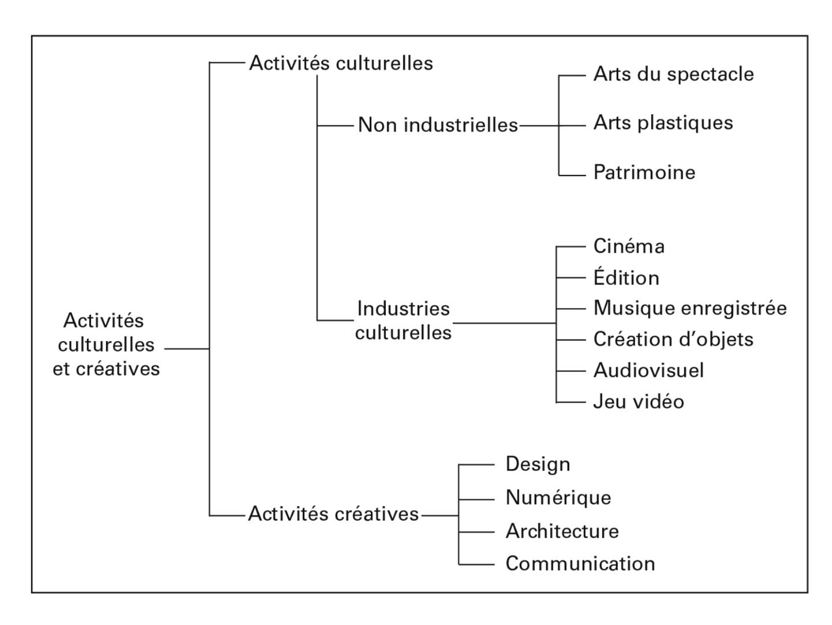
à réduire leurs coûts R & D en délocalisant des laboratoires ou par le rachat de start-up pour récupérer leurs brevets : ils commercialisent alors des molécules qui n'ont pas été découvertes dans leurs propres laboratoires. Le n° 1 mondial Pfizer a par exemple réduit de 11 à 4 le nombre de ses centres de recherche et a ouvert deux centres d'essais cliniques en Inde et en Chine. Parmi ses multiples achats récents de start-up ou de concurrents, on peut citer le rachat en 2016 pour 12 milliards de dollars de l'entreprise de biotechnologies américaine *Medivation*, spécialisée dans le traitement du cancer.

Ces nouvelles stratégies font émerger un nombre réduit de pôles technologiques : les activités de R & D ne sont ainsi plus à l'abri des délocalisations ou des fermetures pures et simples.

3.3 Des formes élargies d'innovation

Par ailleurs, l'innovation ne se réduit pas à l'innovation technologique. Les transformations socio-économiques liées à l'essor de l'économie de la connaissance et de la société de consommation et des loisirs ont fait émerger de nouvelles activités économiques. Aux activités culturelles traditionnelles s'ajoutent des activités dites créatives (figure 5.2) qui rassemblent « les industries qui ont leur origine dans la créativité individuelle, la compétence et le talent et qui ont un potentiel de richesse et de création d'emplois par la création et l'exploitation de la propriété intellectuelle » [SOULARD, CAMORS, 2010].

Figure 5.2 : Les activités culturelles et créatives



Source : MICHEL B., 2017, *Les quartiers créatifs, une logique de club*, thèse de l'université d'Angers.

Un bon exemple est donné par l'industrie du jeu vidéo qui doit combiner des formes d'innovation technologique (par exemple la 3D ou la réalité virtuelle) et des activités qui relèvent de la création artistique (scénarisation et création d'univers, graphisme, musique…). Les compétences et externalités relationnelles nécessaires à l'implantation d'un studio de jeu vidéo ne sont donc pas uniquement technologiques (ingénieurs, développeurs, écoles d'informatique) mais nécessitent des ponts avec des activités culturelles (écoles de graphisme, artistes, musiciens). Cela affecte les logiques de localisation comme l'illustre le cas de Montréal, qui a attiré de nombreuses firmes internationales grâce à son identité multiculturelle et à son milieu artistique, à l'image d'Electronic Arts ou Ubisoft qui emploie 3 000 personnes au Québec et y développe ses licences phares (*Far Cry*, *Assassin's creed*).

Cela se traduit par l'émergence de nouvelles formes sociospatiales qui transforment la géographie des activités innovantes. L'innovation est désormais pensée comme un processus collectif qui implique des acteurs de nature variée. L'image de « l'innovation fermée » souvent associée aux départements R & D des plus grandes firmes s'efface devant la mise en œuvre de modes d'organisation inspirés par les jeunes entreprises innovantes (start-up) ou la mise en réseau des équipes de recherche. L'*open innovation* théorisée par Heny Chesbrough postule ainsi l'efficacité d'une approche collaborative élargie : les *living labs* se veulent être des

lieux d'expérimentation des innovations, en mettant en contact entreprises, utilisateurs et consommateurs, par exemple autour des potentialités offertes par les imprimantes 3D. Ces *living labs* se créent dans les cœurs des villes ou les espaces ruraux, loin des localisations technopolitaines traditionnelles des activités de R & D. L'université d'Utrecht aux Pays-Bas a par exemple installé un *living lab* dans un quartier défavorisé de la ville dans lesquels ses chercheurs expérimentent avec le centre communautaire et les habitants des applications concrètes en faveur du développement durable (environnement, santé, consommation).

Synthèse

- Les modèles traditionnels de localisation des activités économiques reposent sur la distance à divers facteurs de production et sur l'existence d'économies d'agglomération qui favorisent la concentration spatiale des activités. Ces modèles ne sont que partiellement remis en cause par la mondialisation ou le développement des réseaux de transport et des TIC. Ces derniers participent à la réduction des distances mais valorisent aussi tout ce qui n'est pas télécommunicable.
- La capacité des territoires à innover et à enchaîner les cycles technologiques est en revanche un facteur de localisation de plus en plus structurant. Des formes localisées de développement économique comme les clusters ou les technopôles témoignent du rôle de facteurs immatériels favorisant la circulation des connaissances et les coopérations locales entre les acteurs économiques.

Notions clés

cluster – cycle du produit – district industriel – économies d'agglomération – externalités – innovation – modèles de localisation – technopôle – TIC

Lectures conseillées

BOUBA-OLGA O., 2006, *Les nouvelles géographies du capitalisme : comprendre et maîtriser les délocalisations*, Paris, Le Seuil.

MÉRENNE-SCHOUMAKER B., 2008, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.

PECQUEUR B., 2000, *Le développement local. Pour une économie des territoires*, Paris, Syros.

PECQUEUR B., TALANDIER M., 2018, *Renouveler la géographie économique*, Paris, Economica.

SOULARD O., CAMORS C, 2010, *Les industries créatives en Île-de-France, un nouveau regard sur la métropole*, Rapport de l'IAU.

Étude de cas : TIC et localisation des activités financières

Document 1 : Câbles sous-marins et trading haute fréquence

« Le câble transatlantique le plus usité actuellement, l'AC-1 de Global Crossing, permet de relier les deux continents avec un délai de 65 millisecondes. Le [nouveau] câble d'Hibernia sera capable, après sa mise en service courant juillet, d'établir la même connexion dans un délai de 59,5 millisecondes, soit un gain de 5,5 millisecondes. […]

Insignifiante pour le quidam moyen, cette différence de délai revêt néanmoins une importance cruciale dans le cas du trading haute fréquence. De fait, un opérateur des marchés européen recevant les cotations américaines six millisecondes avant ses concurrents dispose d'un avantage non négligeable en termes de prise de décision. Sur un aller-retour de l'information, les douze millisecondes gagnées permettent ainsi de doubler les autres opérateurs ne bénéficiant pas de ce câble, et donc de maximiser ses bénéfices. »

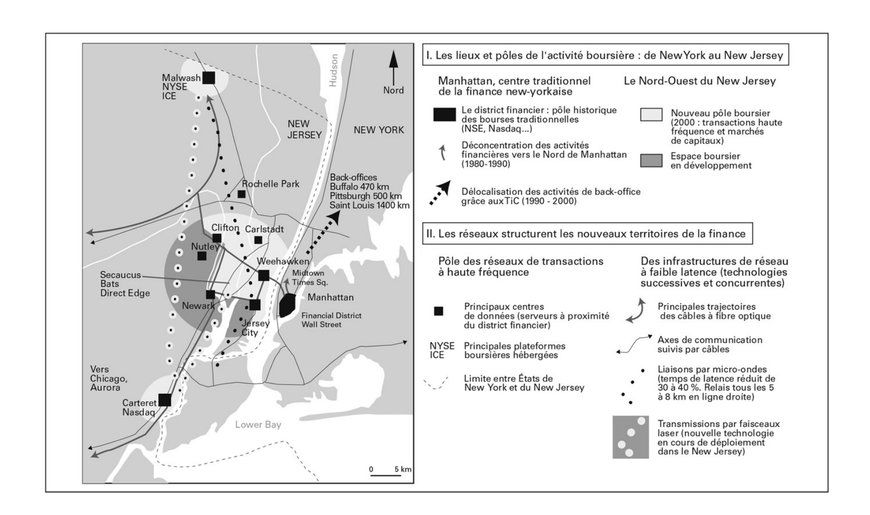
Source : *Le Point*, 5 juin 2015.

Document 2 : Places financières et connexion aux câbles Internet sous-marins

« Au milieu des années 1990, les échanges [de devises étrangères] étaient 60 % plus élevés à Singapour qu'en Suisse. Aujourd'hui, le marché des devises est deux fois plus important à Singapour qu'en Suisse. Les facteurs classiques de la littérature scientifique sur la localisation des marchés de devises – la distance, la régulation des marchés – ne sont pas convaincants. Une explication plus séduisante vient de la situation littorale de Singapour et de son rôle de hub pour les câbles sous-marins de fibres optiques à partir de 1999, ce qui n'est pas le cas de la Suisse. Singapour s'est imposé comme pôle majeur pour les échanges de devises au milieu des années 2000, au moment de l'apparition du trading haute fréquence, tandis que Zurich a manqué ce virage. La connexion directe de Singapour au réseau dorsal d'Internet explique en grande partie cette différence de trajectoire. »

Source : EICHENGREEN B. *et al.*, 2016, "Cables, Sharks and Servers: Technology and the Geography of the Foreign Exchange Market", *NBER Working Paper Series*, n° 21884, traduction A. Grandclement.

Document 3 : Les mutations spatiales de la place financière new-yorkaise



Source : SAINTEVILLE M., 2016, « Activité boursière : réseaux, lieux et territoires à l’épreuve du temps », *Flux*, vol. 106, nº 4, p. 27-42.

Commentaire

- Les documents mettent en lumière les effets contrastés des NTIC sur la géographie des activités économiques, ici celle des places financières.
- Les documents 1 et 2 montrent l’impact des innovations techniques sur le développement de nouvelles activités et sur leur déploiement mondial : les câbles sous-marins de fibres optiques permettent d’exécuter en quelques millisecondes des opérations financières entre des places boursières situées aux quatre coins du monde. Ce réseau mondial de câbles participe donc à l’intégration financière de la planète et réduit les distances. Il participe aussi pourtant à creuser les hiérarchies entre places financières et donc les disparités spatiales : les places financières les mieux connectées se détachent à l’image de la place de Singapour (doc. 2).
- Ce double processus est visible à des échelles plus fines comme l’illustre la géographie de la place financière new-yorkaise à l’échelle régionale (doc. 3). Les NTIC ont alimenté un double mouvement de desserrement spatial et de concentration sélective de certaines activités. Grâce aux TIC qui les relient aux sièges des grandes entreprises, les activités banales dites de back-office (comptabilité, services informatiques) ont quitté le cœur de la métropole à la recherche de prix immobiliers moins élevés. Dans le même temps, on observe une concentration spatiale des activités les plus spécialisées, à l’image des salles de marché des *traders* qui se concentrent à proximité des réseaux de fibres optiques régionaux et internationaux les plus rapides.

Chapitre 6

Concurrence territoriale et modèles de développement

Objectifs

- Définir les grands modèles de développement régional.
- Analyser les ambiguïtés des politiques d'attractivité.
- Expliquer le phénomène de standardisation des politiques d'aménagement et de développement économique.

L'accélération des cycles technologiques et les mutations des stratégies de localisation des acteurs économiques interrogent la capacité des politiques publiques à assurer le développement des territoires. La géographie des activités juxtapose des régions innovantes et attractives et des régions durement touchées par la crise des industries fordistes, en quête de reconversion.

À la mise en concurrence des territoires à différentes échelles répond une floraison de modèles de développement territorial, du modèle technopolitain à celui de la ville créative en passant par l'économie résidentielle.

L'enjeu est alors de comprendre la circulation de ces modèles à l'échelle de la planète mais aussi leur influence sur les politiques économiques et d'aménagement du territoire. Il s'agit aussi de se demander si l'apparition récente des objectifs de compétitivité et d'attractivité qui s'imposent aux territoires relève vraiment d'une rupture vers un aménagement post-fordiste.

1. Des modèles de développement économique aux politiques d'aménagement

1.1 Le développement régional, nouvel objet scientifique et politique

L'émergence de la région comme échelle d'analyse et objet d'étude pour la géographie économique est une étape majeure de la construction de la discipline [BENKO, 2008]. Elle procède du constat, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, du caractère localisé de la croissance économique dans l'espace : certains espaces, notamment urbains et industriels, se développent, tandis que d'autres restent à l'écart. La compréhension des mécanismes du développement régional et de sa diffusion dans l'espace devient alors une question centrale. La théorie des pôles de croissance de l'économiste François Perroux postule par exemple l'effet d'entraînement et de diffusion des pôles industriels et urbains sur l'espace régional qui les entoure. Un nouveau champ scientifique pluridisciplinaire se constitue autour de la dimension régionale des questionnements économiques : la « science régionale », promue par des économistes et des géographes comme Walter Isard.

La pertinence de l'échelle régionale est confirmée dans les années 1970 et 1980 à la suite de la crise économique qui frappe les bassins industriels traditionnels mais épargne les nouvelles régions dynamiques comme les *Sun Belts*. Bien qu'elle invalide le modèle des pôles de croissance, cette crise réaffirme l'importance de l'échelle régionale dans l'analyse des processus de développement économique. Les « régions qui gagnent » comme la *Silicon Valley* ou la Troisième Italie [BENKO, LIPIETZ, 1992] sont notamment à l'origine du succès du modèle des clusters ou des technopôles. Cette réussite est d'autant plus marquante que les régions industrielles traditionnelles affrontent une crise qui dépasse celle des industries qu'elles abritaient. Les bassins miniers ou sidérurgiques du Pays de Galles, du nord-est de la France ou de la Ruhr font face à des fermetures massives d'établissements industriels, à un chômage de masse et à un

appauvrissement plus général du territoire. Un cercle vicieux fait obstacle aux politiques locales ou nationales de reconversion : l'image dégradée des pays noirs ou de la Rust Belt, le nombre de friches industrielles aux sols pollués et les difficultés financières des collectivités locales rendent ces territoires durablement répulsifs. L'exemple de Detroit, capitale de l'automobile américaine, durement touchée par la concurrence japonaise dans les années 1980 puis déclarée en faillite après de la crise de 2008 illustre la crise systémique de villes rétrécissantes (*shrinking cities*) dont la population diminue et les services publics se délitent.

1.2 Développement local et ressources des territoires

À cette crise des régions et des politiques de développement fordistes s'ajoutent les politiques de décentralisation qui font émerger dans de nombreux pays des collectivités locales chargées de développer et d'aménager leurs territoires. Ce contexte est à l'origine dans les années 1980 d'un « tournant régional » qui place le développement régional au cœur des agendas scientifiques et politiques.

Le modèle du développement local s'affirme alors en réponse aux préoccupations des jeunes collectivités locales et des régions en crise. Il insiste sur la possibilité pour les acteurs locaux de construire un développement économique endogène, tirant parti de leurs ressources spécifiques. Ce courant renverse l'approche des modèles de localisation des activités : il ne s'agit plus d'expliquer les choix des acteurs économiques mais, dans une perspective de développement des territoires locaux, d'identifier des solutions pour attirer et retenir les entreprises. Sur le plan de la théorie économique, on observe un glissement conceptuel. Délaissant l'idée d'un espace réduit à un simple support des activités économiques et des facteurs de production, on insiste sur le rôle moteur du territoire comme ressource et comme construit socio-économique. Bernard Pecqueur définit ainsi le territoire comme « une entité socio-économique construite […] qui engendre des processus de création de ressources en vue de résoudre des problèmes productifs inédits » [PECQUEUR, 2000, p. 14].

Le modèle du développement local place ainsi au centre de la réflexion la notion de ressource territoriale, qu'Hervé Gumuchian et Bernard Pecqueur définissent comme « une caractéristique construite d'un territoire spécifique et ce dans une optique de développement » [GUMUCHIAN, PECQUEUR, 2007, p. 6]. Contrairement à la vision économique traditionnelle, la ressource ne se réduit donc pas à une somme de facteurs de production et d'avantages comparatifs (des ressources naturelles ou une main-d'œuvre peu coûteuse). Pour les acteurs locaux, il s'agit alors de transformer en ressources les caractéristiques spécifiques de leur territoire telles que des savoir-faire, un patrimoine, une image, une marque, un terroir, un climat ou un paysage.

Cette définition élargie de la notion de ressource permet d'appliquer le modèle du développement local aux territoires ruraux et périphériques comme aux territoires urbains et métropolitains. Les indications géographiques protégées sont un exemple de ressource territoriale puisqu'elles reposent sur la mobilisation d'acteurs locaux pour valoriser des caractéristiques du territoire (climat, sols, paysages, savoir-faire traditionnels) et y ancrer des activités à plus forte valeur ajoutée. Dans le champ de l'économie culturelle, le développement d'une économie touristique autour d'un patrimoine architectural ou culturel, la création de musées ou de festivals relèvent de la même logique.

Dans le Sud-Ouest marocain, le système agricole traditionnel autour de la culture de l'arganier, un arbre endémique de cette région, est ainsi à l'origine d'un développement local récent. Les acteurs économiques ont exploité les qualités de l'huile d'argan utilisée dans la cosmétique et la demande des consommateurs occidentaux pour des produits naturels. Ils ont réorganisé la filière de production et mis sur pied des labels de qualité pour augmenter les revenus de cette activité. Pour protéger les ressources naturelles et les savoir-faire traditionnels de cette région, ils ont en outre obtenu le classement par l'Unesco d'une partie de l'arganeraie, participant ainsi au développement du tourisme. Ce type de stratégie illustre la stratégie du « panier de biens » : en se combinant, ces différentes caractéristiques du territoire constituent une ressource spécifique, source d'un développement endogène.

1.3 La diffusion des modèles de développement vers la sphère politique

Le tournant régional et la mode du développement local accélèrent dans les années 1980 la diffusion des modèles théoriques ou empiriques des chercheurs vers la sphère des décideurs et des praticiens de l’aménagement. Ces modèles deviennent des modèles à reproduire et à imiter et inspirent des politiques d’aménagement nationales ou locales. De nombreux pays ou régions ont ainsi mis en œuvre des politiques de création ou de soutien aux technopôles ou aux clusters, à l’image du pays basque ou du Brésil. Les Anglo-Saxons utilisent la formule ironique de « *Silicon Somethings* » (littéralement « Silicon trucs ») pour décrire la multiplication des parcs technologiques qui ambitionnent de devenir de nouvelles *Silicon Valley*.

Par ailleurs, on constate des phénomènes d’hybridation et d’adaptation de ces modèles au cours du temps. La politique française des pôles de compétitivité (2005) mêle clusters et technopôles, tout en imposant aux acteurs économiques de se regrouper à l’échelle régionale (et non plus locale) pour former des masses critiques suffisantes et s’insérer dans des réseaux de coopération science-industrie à l’échelle nationale et internationale [Grandclement, 2014]. L’économie culturelle et créative a de même donné naissance à des projets de développement hybride. À Barcelone, le projet 22@ a transformé l’ancien quartier industriel de Poblenou en quartier créatif autour d’entreprises des TIC et du multimédia. On note dans cet exemple l’emboîtement des modèles qui caractérise les politiques des métropoles : le modèle du quartier créatif est mis au service d’une ambition plus vaste, faire de Barcelone une ville de la connaissance.

Tableau 6.1 : Modèles de développement et politiques d’aménagement

Modèle économique	Modèle spatial	Secteurs d’activité	Exemples de politiques d’aménagement	Territoires emblématiques
Polarisation	Pôles de croissance	Industries industrialisantes	Zones industrialo-portuaires	Dunkerque, Fos-sur-Mer
Développeme	District industriel	Industries	*Cluster policies*,	Troisième Italie,

nt local	/technopôle	traditionnelles/hautes technologies	technopôles	Silicon Valley
Économie de la connaissance/compétitivité	Territoires en réseau	Industries innovantes	Pôles de compétitivité	Silicon Valley
Économie culturelle et créative	Quartier créatif	Industries culturelles et créatives	Reconversion de quartiers industriels par la culture	22@Barcelona Mile End à Montréal Liverpool

2. Compétitivité et attractivité : de nouvelles politiques de développement ?

2.1 La compétitivité des territoires, un objectif politique ambigu

Les politiques de développement économique et d'aménagement ont été fortement influencées depuis le début des années 2000 par le contexte de globalisation accélérée et de mise en concurrence des territoires. Cela s'est notamment traduit par l'irruption dans les débats politiques de concepts macroéconomiques qui ont peu à peu investi le champ de l'aménagement du territoire. C'est par axemple le cas avec l'équation schématique « innovation = compétitivité des territoires = attractivité ». La « stratégie de Lisbonne », lancée en 2000 par la Commission européenne, entendait ainsi faire de l'UE l'économie de la connaissance la plus compétitive à l'horizon 2010. Cela ne fut pas sans conséquences sur les politiques d'aménagement et leurs territoires cibles. La politique française des pôles de compétitivité rompt par exemple avec le modèle redistributeur et concentre les moyens sur les territoires métropolitains les plus innovants et les plus dynamiques, seuls à même d'exister face à la concurrence internationale. De fait, si 71 pôles ont été créés, les grandes villes et les secteurs de haute

technologie ont concentré l'essentiel des financements (un tiers des financements pour six pôles seulement et 50 % pour Rhône-Alpes et l'Île-de-France entre 2008 et 2011).

L'application du terme de compétitivité aux États puis aux territoires régionaux n'est pourtant pas neutre. Défini comme « la capacité d'une entreprise, d'une région ou d'une nation à conserver ou à améliorer sa position face à la concurrence des autres unités économiques comparables » [DELAPLACE, 2011, p. 257], le terme révèle un parallèle hasardeux entre le développement économique d'un territoire et la capacité d'une entreprise à gagner des parts de marché face à ses concurrents. Comme le souligne l'économiste Paul Krugman, la concurrence entre les pays n'est pas un jeu à somme nulle comme dans le cas des entreprises. Du fait des interdépendances entre les États, la prospérité de l'un ne se fait pas nécessairement au détriment des autres mais a au contraire toutes les chances de leur bénéficier. Adopter comme indicateur d'une politique la capacité d'un territoire à attirer des entreprises laisse en outre de côté la question des effets de cette attractivité sur l'amélioration du niveau de vie des populations. Enfin, malgré la globalisation, de nombreuses activités (à l'image d'une partie et des services) restent tournées vers une demande locale ou nationale et ne sont donc pas exposées à la concurrence internationale.

2.2 Attractivité et marketing territorial

La multiplication des classements et palmarès de villes à l'échelle internationale a contribué à faire de la concurrence internationale et de l'impératif d'attractivité des éléments structurants des discours accompagnant les politiques de développement des métropoles. L'image du territoire, sa capacité à valoriser ses atouts propres, sont envisagées comme un facteur décisif pour attirer des emplois et des populations de plus en plus mobiles. Les territoires s'engagent ainsi dans des stratégies de marketing territorial qui utilisent les outils de la communication et de la publicité pour vanter leurs atouts. Des agences de promotion sont chargées de construire et diffuser une image dynamique des territoires, en s'appuyant selon les cas sur la qualité des infrastructures, la concentration de talents et de grandes entreprises, le cadre de vie… Sur le modèle de la campagne « *I*

love NY » des années 1970, les plus grandes métropoles se sont dotées de slogans et/ou de logos (« *Be Berlin* », « *Lond-On* », « *People make Glasgow* »…). Leur utilisation par des territoires en crise, des villes moyennes ou des territoires ruraux illustre toutefois les limites d'un outil parfois vu comme une solution miracle.

Or, ce type de démarche a aussi une influence sur les politiques de développement des territoires. Ces dernières s'inscrivent de plus en plus dans une logique accumulative de projets vitrines, de grands équipements ou de labels divers et variés qui doivent selon les cas renforcer le dynamisme d'un territoire ou au contraire corriger ses faiblesses. La concurrence entre les villes pour attirer de grands événements culturels ou sportifs en donne un exemple. L'organisation successive de la coupe du monde de football puis des jeux Olympiques a joué pour Rio de Janeiro le rôle de vitrine de l'émergence pour attirer emplois et investissements étrangers. Elle a également accéléré les projets d'aménagement et de rénovation urbaine des quartiers centraux (Copacabana, Maracanã, Barra da Tijuca), alors que la candidature londonienne avait, elle, choisi les quartiers défavorisés de l'East End. Ces politiques de grands projets et leurs effets pervers (dépassement des budgets, devenir incertain des infrastructures après les événements, accélération de la hausse des prix immobiliers et de la gentrification), illustrent les effets de la métropolisation sur les inégalités sociospatiales. Ces stratégies généralistes sont en outre inaccessibles aux villes moyennes qui doivent adopter des stratégies plus ciblées, à l'image de Saint-Étienne qui a choisi le secteur du design et a obtenu le label Unesco des villes créatives.

2.3 De l'attractivité des entreprises à l'attractivité des populations

Malgré les mutations décrites plus haut, les politiques de développement traditionnelles demeuraient centrées autour de la volonté d'attirer et de retenir des entreprises sur le territoire. La théorie des classes créatives forgée par Richard Florida au début des années 2000 a remis en question ce schéma exclusif [Florida, 2012]. Ces travaux soulignent l'importance des classes créatives dans le dynamisme économique des villes. Ces populations qualifiées et très mobiles (cadres, chercheurs, designers,

artistes) seraient attirées autant par les perspectives professionnelles offertes par un territoire que par ses aménités naturelles et culturelles et sa diversité sociale et culturelle. Florida préconise ainsi d'ajouter, voire de substituer, aux politiques d'attraction des entreprises (baisses de taxes, création de zones d'activités) des politiques d'aménagement urbain susceptibles d'attirer les classes créatives en favorisant le développement de la vie culturelle et des loisirs (restaurants, salles de spectacles, festivals) et en améliorant le cadre de vie (pistes cyclables, quartiers piétonniers).

Les travaux de Florida ont fait l'objet de vives critiques portant sur la réalité des effets économiques positifs de la présence des créatifs, sur les indicateurs statistiques créés pour mesurer la créativité (« *bohemian index* » ou « *gay index* » censés révéler l'atmosphère d'ouverture d'une ville…) ou sur les effets pervers des politiques de ce type (accélération de la gentrification). Ils n'en ont pas moins fortement et rapidement influencé les politiques métropolitaines aux États-Unis et en Europe, en remettant en cause le schéma traditionnel suivant lequel les populations sont attirées par les emplois (passage du « *people follow jobs* » aux « *jobs follow people* »). Aux politiques technopolitaines tournées vers les firmes s'ajoutent des politiques tournées vers la construction d'une ville créative et d'une ville festive, attractive pour les populations qualifiées et aisées et pour les touristes.

Les politiques de requalification des centres anciens autour de la valorisation du patrimoine historique et architectural et du développement de l'offre culturelle et commerciale (musées, centres commerciaux intra-urbains) illustrent ce tournant. Elles s'intègrent plus largement dans l'essor de modèles de développement tournés vers l'accueil de populations (résidents et touristes) qui font de la consommation un moteur économique [Markusen, Schrock, 2009]. Pour les métropoles, ces politiques sont associées au développement des activités productives. Dans le cas de territoires ruraux ou littoraux, elles ont pu alimenter ce que Laurent Davezies a appelé « une tentation résidentielle », laissant penser que l'économie résidentielle pouvait se substituer aux activités productives (agriculture, industrie, services aux entreprises) [Davezies, 2012].

3. Pour une lecture critique des politiques de développement

3.1 « La tentation de la ville d'exception » (L. Halbert)

L'impératif catégorique de la compétitivité et de l'attractivité et ses impacts sur les politiques de développement métropolitain appellent une lecture critique. Ils ont en effet contribué à ce que Ludovic Halbert appelle « la tentation de la ville d'exception », c'est-à-dire l'appétance pour des stratégies qui se concentrent sur des secteurs d'activité et des territoires qui ne représentent qu'une petite partie de la population et du tissu économique [Halbert, 2010]. Il estime par exemple que dans la métropole parisienne, les fonctions de commandement, d'intermédiation, d'innovation et de créativité ne comptent en réalité que pour 15 % de la population active totale. Les modèles urbains décrits dans le tableau 6.2 serviraient ainsi de justification à des projets d'aménagement au profit de « coalitions de croissance » rassemblant élites économiques et politiques (propriétaires fonciers, promoteurs immobiliers…).

La logique d'attractivité (de firmes, de populations, de touristes) conduit en outre à faire du projet urbain un « instrument de politique économique » [Halbert, 2013]. Ces politiques font ainsi une place centrale à la production d'infrastructures et d'équipements physiques qui transforment en profondeur le cadre physique des villes. Un exemple emblématique est celui du lobbying des villes pour obtenir une gare TGV autour de laquelle elles aménagent un quartier d'affaires pour attirer entreprises et habitants. Or, les travaux scientifiques ont largement nuancé voire invalidé la thèse de l'effet structurant des infrastructures de transport sur le développement économique. Loin d'attirer les entreprises, la desserte TGV d'une métropole régionale peut au contraire faciliter les navettes des habitants vers la grande métropole voisine. Comme l'écrit Jean-Marc Offner, « ce qui marche bien dans une ville, dans une région, gagne à l'accroissement de l'accessibilité. Ce qui fonctionne moins bien y perd. Rien de mystérieux en la matière : améliorer les transports, c'est élargir les aires de marché, donc amplifier la concurrence. Les autoroutes comme les TGV peuvent se prendre dans les deux sens » [Offner, 2009].

Tableau 6.2 : « Scénarios pour la ville d'exception » (L. Halbert)

	Ville globale	Technopole	Métropole créative
Économie	Post-industrielle	Néo-industrielle	Créative
Fonctions	Commandement Intermédiation	Conception / innovation (amont, aval)	Créative
Secteurs	Sièges sociaux Services financiers Services aux entreprises	R & D industrielle université, recherche	Industries de la culture (arts, cinéma, design…) Industries high-tech Secteurs à haut niveau de qualification
Professions	Cabinets d'entreprises Traders Consultants	Chercheurs Ingénieurs Marketing	Artistes Chercheurs Consultants
Lieux métropolitains emblématiques	Quartiers d'affaires Salles de marché	Salles blanches Campus universitaires	Studios Universités Cafés et bars
Exemples	Londres, New York	Silicon Valley, Bangalore	Boston, Toronto

Source : HALBERT, 2010.

3.2 La standardisation des politiques urbaines

Outre ses retombées incertaines, ce type de stratégies se traduit par une standardisation croissante des politiques et des formes urbaines. La circulation des modèles de développement à l'échelle internationale, les politiques de *benchmarking* menées par les villes (c'est-à-dire d'étude des stratégies de leurs concurrentes) donnent lieu à des effets d'imitation : les pouvoirs locaux tentent de reproduire ce qui a fonctionné ailleurs.

Les projets de rénovation des quartiers de fronts d'eau (*waterfront*, en bordure de la mer ou d'un fleuve) sont un exemple emblématique du paradoxe de la ville d'exception. Les premières opérations de ce type ont été menées en Amérique du Nord (Baltimore, Granville Island à Vancouver dans les années 1970) et en Grande-Bretagne (*cf.* étude de cas en fin de

chapitre) : il s'agissait pour d'anciennes villes industrielles de requalifier et de reconvertir un quartier central dégradé, en valorisant les atouts de sa situation géographique en termes de cadre de vie et de proximité du centre.

D'un projet à l'autre, on retrouve les mêmes composantes : une requalification architecturale, l'aménagement d'espaces publics au bord de l'eau, la reconversion d'anciens bâtiments industriels en lieux de culture dans une logique de patrimonialisation (musée, restaurants, commerces), une mixité fonctionnelle entre logements de standing, commerces et activités de services. Le succès des premières opérations a contribué à leur reproduction dans un nombre croissant de villes à l'échelle internationale.

Le modèle initial a progressivement été enrichi pour l'adapter aux nouveaux référentiels d'aménagement : modes de transport doux et énergie renouvelable pour la ville durable, accueil d'activités créatives pour la ville créative. En France, la plupart des métropoles régionales ont mis en œuvre ce type de projets : Nantes autour du quartier de l'île de Nantes, Lyon dans le quartier de la Confluence, Bordeaux le long de la Garonne. On retrouve des exemples similaires à Sydney, Singapour (complexe de loisirs de Marina Bay) ou au Cap (reconversion de l'ancien quartier portuaire du Victoria & Alfred Waterfront).

Ainsi, en cherchant à se distinguer dans la compétition internationale, les villes participent paradoxalement à une homogénéisation des paysages des cœurs métropolitains et accroissent les phénomènes de concentration à l'échelle locale et régionale. Dans le contexte de la globalisation, ces opérations participent aussi à la financiarisation accélérée des projets d'aménagements, des quartiers d'affaires aux *waterfronts* en passant par les grandes infrastructures sportives et culturelles.

3.3 Développement et innovation territoriale

Le développement territorial semble par certains aspects soumis aux mêmes enjeux que les entreprises en matière d'innovation. Les nouvelles politiques de développement territorial, qu'il s'agisse des technopôles, des quartiers créatifs ou des *waterfronts*, valent en grande partie par la différenciation qu'elles apportent et par la précocité de leur mise en œuvre : les premiers territoires sont plus susceptibles d'en tirer avantage que les imitateurs.

L'antériorité n'est toutefois pas le seul facteur discriminant, une autre difficulté majeure est d'articuler le contenu de l'action publique et le contexte territorial et sectoriel. S'il est toujours possible de reproduire des formes urbanistiques, à condition de disposer des moyens économiques nécessaires, les effets d'entraînement sur le tissu économique local ne se décrètent pas. De nombreux technopôles autoproclamés dans le monde se réduisent ainsi à de simples zones d'activités high-tech dépourvues des effets de fertilisation croisée entre science et industrie qui ont fait le succès de la *Silicon Valley*. L'accélération des cycles technologiques et des cycles de la connaissance pose la question de la construction des politiques de développement sur le temps long pour assurer l'ancrage dans le territoire des réseaux d'acteurs, sources d'adaptation aux chocs extérieurs imposés par la mondialisation et garantes d'un développement pérenne.

Synthèse

- Le développement local décrit un développement endogène assis sur la valorisation par les acteurs locaux des ressources spécifiques d'un territoire. Il pose la question des modèles économiques et des politiques d'aménagement susceptibles de favoriser l'ancrage des activités et la création de richesses.
- Le contexte de mondialisation et la mise en concurrence des territoires par les entreprises placent au cœur des politiques de développement économique les concepts d'attractivité et de compétitivité. Les territoires cherchent ainsi à mettre en œuvre des politiques d'aménagement susceptibles de leur permettre de se distinguer et d'attirer entreprises et populations.
- La circulation de ces modèles à l'échelle internationale et les phénomènes d'imitation aboutissent toutefois à une paradoxale standardisation des formes urbaines et des politiques de développement économique.

Notions clés

attractivité – compétitivité – développement local – économie créative – ressources territoriales – tournant régional

Lectures conseillées

GUILLAUME R., 2008, « Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité : approches conceptuelles et figures territoriales du développement », *Géographie, économie, société*, vol. 10, n° 3, p. 295-309.

HALBERT L., 2010, *L'avantage métropolitain*, Paris, PUF.

VIVANT E., 2009, *Qu'est-ce que la ville créative ?* Paris, PUF.

« Le Grand Paris », numéro spécial de la *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, 2013/3.

Étude de cas : La culture, outil de reconversion des villes industrielles britanniques

Document 1 : Le paysage du *waterfront* de Newcastle (Angleterre)



Source : https://pixabay.com, CC0 Creative Commons.

Document 2 : Le devenir des quartiers industriels requalifiés par la culture

« Il n'existe pas forcément le potentiel et le marché suffisant pour le développement local d'un secteur d'activités culturelles et créatives, notamment dans des villes historiquement liées à l'industrie, sans réelle tradition d'innovation [BIANCHINI, PARKINSON, 1993]. À l'image du CIQ [*Cultural Industries Quarter* à Sheffield], certains quartiers ont été créés *ex nihilo*, sans ressources artistiques et racines créatives locales préexistantes, ce qui pose la question de leur potentiel. […] Ce quartier, qui devait attirer de grandes firmes des médias, a surtout accueilli des micro-entreprises fortement dépendantes des subventions ou des marchés publics [DABINETT, 2004]. Très peu de commerces de proximité, de bars et de lieux de restauration s'y sont implantés, faute de clientèle. Au cours des années 2000, le réaménagement du quartier a d'ailleurs été repensé pour réduire les espaces d'activité au profit des logements [EVANS, FOORD, 2006]. Si des bâtiments ont été reconvertis ou des espaces rénovés, de nombreuses friches industrielles perdurent dans le périmètre, faute d'investissements privés massifs. L'ensemble du quartier semble dépendant de l'Université de

Sheffield-Hallam, dont les usagers constituent l’essentiel des résidents et des consommateurs. Son renouveau est donc fondamentalement lié à un processus de “*studentification*” [SMITH, 2004]. »

Source : BAILONI M., 2014, « La reconversion des territoires industriels par la culture dans les villes britanniques : un modèle en crise ? », *Belgeo*, 1.

Commentaire

- Les documents présentent les politiques de reconversion et de redéveloppement urbain par la culture mises en œuvre dans de nombreuses villes britanniques dans les années 1980 et 1990. La culture apparaît comme un vecteur de développement économique pour des villes frappées par la désindustrialisation et ses conséquences sociales. Il s’agit à la fois de créer de nouveaux emplois et de changer l’image répulsive de ces territoires pour les entreprises et les populations. Comme le montre le doc. 1, les opérations de requalification urbanistique sont au cœur de ces projets et empruntent au modèle du *waterfront*. On observe à Newcastle sur les rives de la Tyne la transformation d’une ancienne usine en musée d’art moderne et la construction d’une salle de spectacle à l’architecture très contemporaine. Il s’agit dans les deux cas de donner l’image d’une ville dynamique et innovante.
- Le cas de Sheffield (doc. 2) montre toutefois les limites de ces projets qui ne produisent pas toujours les effets d’entraînement espérés. Cela peut être dû à la difficulté de créer *ex nihilo* un tissu économique ou culturel et artistique. Ces opérations souffrent aussi souvent du décalage entre l’offre de culture mise en œuvre et les attentes réelles des populations d’origine des quartiers, qui font face à des difficultés économiques et sociales durables. Le processus de redéveloppement s’inscrit également sur le temps long : dans le cas de Sheffield, il ne vient pas de la culture mais des retombées de la constitution d’un quartier étudiant dynamique (*studentification*). Enfin ces politiques sont d’autant moins opératoires que les villes moyennes comme Sheffield souffrent de la comparaison avec des villes plus importantes comme Liverpool qui ont mis en œuvre les mêmes outils mais disposent de moyens plus importants.

Partie 3

Régimes de régulation de l’espace

Chapitre 7

La néolibéralisation de l'économie mondiale

Objectifs

- Comprendre les processus de base de la néolibéralisation.
- Savoir articuler régulation des marchés et production de l'espace.
- Connaître différents contextes spatio-temporels pour ne pas essentialiser les mécanismes de marché.

Le néolibéralisme est un élément central de l'évolution de l'économie mondiale. Il se manifeste concrètement par le développement de la marchandisation, c'est-à-dire l'inclusion dans les relations marchandes d'un nombre croissant d'objets. Karl Polanyi, grand historien de l'économie, qualifiait ce processus de « Grande Transformation ». Selon lui, la Grande Transformation est concomitante du désencastrement de l'économie, c'est-à-dire d'une réduction des restrictions (morales, politiques, religieuses, etc.) à la logique de marché. Cette dynamique structurelle s'est accélérée dans la période post-fordiste sous l'effet de la dérégulation de nombreux secteurs économiques. Elle est fondamentale pour la géographie économique dans la mesure où elle modifie les objets, les acteurs et les règles des flux économiques. Certaines de ces évolutions sont intrinsèquement spatiales (comme l'intégration spatiale des marchés, par exemple), mais toutes influencent profondément la production de l'espace.

1. La « Grande Transformation » (K. Polanyi)

1.1 Marchandisation et désencastrement du marché

Karl Polanyi qualifie de « Grande Transformation » (titre de son principal ouvrage [POLANYI, 1983]) la profonde mutation que connaissent les sociétés lorsqu'elles instituent le marché concurrentiel comme leur principe fondamental de régulation. On en abordera ici les deux principales dimensions : la marchandisation et le désencastrement.

On appelle marchandisation le processus d'inclusion dans les marchés concurrentiels d'un nombre croissant d'objets. En effet, au sens strict du terme, une marchandise est un bien ou un service destiné à être échangé contre une somme d'argent susceptible de rémunérer son producteur. Potentiellement, le nombre de marchandises est donc aussi important que le nombre d'objets ou de services imaginables : matériels ou non (l'eau ou l'éducation par exemple), moralement acceptés ou non (autoroutes ou organes humains par exemple), anciens ou non (matières premières alimentaires ou publicité sur Internet par exemple), etc. Selon Polanyi, le signe le plus flagrant de la Grande Transformation est la marchandisation de trois objets initialement non produits dans l'optique d'être échangés, qu'il qualifie de « marchandises fictives » : la monnaie, la terre et le travail. Le marché des devises, le marché foncier et le marché du travail sont effectivement des composantes essentielles des économies nationales et globales alors qu'on pourrait par exemple imaginer que la monnaie n'est qu'un intermédiaire facilitant les échanges de marchandises entre des acheteurs et des vendeurs qui seraient sinon réduits au troc.

La marchandisation va de pair avec ce que Polanyi appelle le « désencastrement de l'économie » (*disembeddedness*), c'est-à-dire le moindre encadrement des activités lucratives par les valeurs morales, politiques, religieuses, etc. En effet, la marchandisation correspond à l'inclusion dans le marché d'objets ou de services dont les échanges étaient précédemment régulés selon d'autres logiques. En ce sens, la marchandisation correspond bien à une extension de la logique marchande à des objets qui en étaient jusqu'alors protégés, comme le montre l'exemple de l'eau. Dans beaucoup de pays et du fait de sa nécessité, l'eau était en effet régulée par des logiques non marchandes. Des normes et des coutumes allouaient ainsi des droits d'usage en fonction d'objectifs multiples : priorité de certains usages sur d'autres, appartenance

à une communauté, taille de la famille, etc. La marchandisation de l'eau conduit à faire payer son usage comme celui de n'importe quel autre bien, et indépendamment, par exemple, de toute considération sociale ou communautaire.

Il est donc essentiel de comprendre que la Grande Transformation ne peut s'étudier comme un simple état du monde : c'est au contraire un processus indissolublement lié à des contextes spatio-temporels et politiques. Dans certains cas, comme le marché foncier en Europe de l'Ouest, la marchandisation et le désencastrement sont anciens : le mouvement des *enclosures* témoigne par exemple d'un processus pluriséculaire et pour l'instant définitif de privatisation des terres en Angleterre entre le XVIe et le XIXe siècle. À l'inverse, la période post-fordiste se distingue par un fort développement tous azimuts de ces dynamiques. Les États-Unis ont par exemple reconnu en 1980 la brevetabilité du vivant (l'Union européenne l'a fait en 1998).

1.2 Marchandisation et développement des droits de propriété

Comme le montre l'exemple de la brevetabilité du vivant, la marchandisation et le désencastrement de l'économie impliquent une forme d'appropriation. La forme la plus visible de l'appropriation est l'attribution et la reconnaissance de droits de propriété exclusive. On distingue classiquement plusieurs formes de propriété en fonction du niveau d'exclusion d'utilisateurs potentiels de la chose (tableau 7.1), et plusieurs types de droits associés à la propriété (*usus*, *fructus*, *abusus* – tableau 7.2). On parle de pleine propriété quand une même personne bénéficie de ces trois droits, et de démembrement des droits quand ils sont répartis entre différentes personnes.

Tableau 7.1 : Les différentes formes de propriété

	Propriété privée (*res privata*)	**Propriété commune (*res communis*)**	**Propriété publique (*res publica*)**	**Absence de propriété (*res nullius*)**
Propriétaire	Individuel	Collectif	Citoyens	Personne

Niveau d’exclusion	Maximal	Élevé	Minimal	Sans objet
Exemple	Une habitation privée : le propriétaire peut exclure tous les usages et/ou toutes les personnes	Une forêt communale : tous les membres de la communauté ont des droits d’usage mais pas les personnes extérieures	Une plage publique : aucun citoyen ne peut en être exclu	L’oxygène : personne ne détient l’atmosphère et ne peut donc en limiter l’usage

Tableau 7.2 : Les composantes du droit de propriété

	Usus	***Fructus***	***Abusus***
Définition	Capacité à utiliser un objet	Capacité à percevoir les revenus d’un bien	Capacité à disposer de son bien comme on l’entend
Exemple	Avoir le droit de vivre dans un logement	Avoir le droit de vendre la production agricole d’une parcelle	Avoir le droit de détruire ou de vendre un logement

Le désencastrement de l’économie s’accompagne souvent d’une privatisation des formes de propriété. En effet, les formes collectives de propriété sont nécessairement marquées par des règles sociales qui représentent une contrainte pour une éventuelle marchandisation : par exemple, un membre d’une communauté villageoise aura le droit d’exploiter une partie d’une forêt communale pour couper du bois ou faire pâturer des bêtes, mais ne pourra décider seul de vendre la forêt, dont il n’est qu’un usufruitier parmi d’autres. Cet état de fait légitime, selon les libéraux, l’extension des droits de propriété privée et leur garantie par l’État. C’est par exemple la position de l’économiste péruvien Hernando De Soto dans son livre *Le Mystère du capital* [De Soto, 2005] : selon lui, le sous-développement des pays du Sud serait dû au trop faible développement de la propriété privée. En n’étant pas propriétaires des terres qu’ils exploitent (ou en étant incapables de le prouver du fait de cadastres déficients), les paysans seraient ainsi dans l’incapacité d’utiliser leur capital

comme levier économique, par exemple pour garantir un prêt visant à intensifier la production.

Ces arguments renvoient à la théorie néo-classique des droits de propriété. Selon son principal promoteur [DEMSETZ, 1967], il existerait une évolution naturelle des systèmes de droits qui, pour des raisons d'efficience économique, pousserait à abandonner les formes collectives de propriété au bénéfice des formes les plus privatisées. Sans souscrire à la naturalité d'un tel processus (en fait politiquement déterminé), on constate en effet une tendance à l'extension des formes de propriété privée au détriment de formes plus communautaires (*cf.* Focus).

• **FOCUS : La régularisation foncière à Mayotte**

Mayotte, seule île comorienne à avoir choisi de rester française lors du processus d'indépendance de l'archipel dans les années 1970, présente une situation foncière complexe, où le droit coutumier (préislamique et musulman) coexiste avec le droit commun français. Le premier reconnaît *via* la communauté d'appartenance la possession *de facto* d'une terre tandis que le second (instauré par et pour les colons) conditionne la reconnaissance de la propriété à la détention d'un titre foncier. Tandis que le premier droit concerne la majorité de la population mahoraise, le second est réservé aux élites et aux colons.

En 1996 débute un processus de régularisation foncière, inspiré de la théorie néo-classique des droits de propriété, visant à « instaurer un système foncier fondé sur des droits individuels de propriété privée et [à] développer le marché foncier de l'achat vente » (Barthès, 2009). La régularisation vise à délimiter dans le cadastre les parcelles et à y enregistrer en tant que nouveaux propriétaires les occupants ou les locataires coutumiers.

Alors que la régularisation était censée rendre le marché foncier plus flexible et intensifier l'agriculture, elle a généré des effets pervers : appropriations opportunistes en prévision de la régularisation, développement d'une agriculture extensive sur des terres précédemment non appropriées pour justifier du droit à la régularisation foncière sur une plus grande surface, etc.

Source : d'après BARTHÈS C., 2009, « Effets de la régularisation foncière à Mayotte. Pluralisme, incertitude, jeux d'acteurs et métissages », *Économie rurale*, n° 313-314, septembre.

2. Néolibéralisation et (dé)régulation

2.1 La dérégulation, condition *sine qua non* de la marchandisation

On a vu que la Grande Transformation était conduite par la prédominance croissante des valeurs marchandes sur des valeurs politiques ou morales. Le désencastrement de l'économie est ainsi fondamentalement lié à un relâchement des normes susceptibles d'encadrer l'activité lucrative de marché et donc de limiter la liquidité des actifs : la marchandisation de l'économie passe par la suppression des normes juridiques qui séparaient un espace, une activité ou un secteur des logiques du marché privé concurrentiel.

Ces règles peuvent être coutumières, comme on l'a vu avec les marchés fonciers, ou correspondre à un encadrement politique de certains secteurs. Ce dernier cas concerne par exemple les services publics qui remplissent des fonctions économiques en dehors des règles privées du marché : leurs activités sont subventionnées par la puissance publique, et parfois facturées à un prix inférieur à ce qu'il serait en situation de concurrence. Cette distorsion du marché est légitimée par des valeurs alternatives à celles de la concurrence marchande : redistribution et solidarité nationales, intérêt général, devoirs de l'État, etc.

La dérégulation des services publics va donc consister en un abandon des logiques non marchandes de leur fourniture au profit d'une mise en conformité progressive avec les standards de la concurrence marchande. La dérégulation des services publics emprunte plusieurs canaux : mise en concurrence d'un opérateur national historique, privatisation ou concession d'activités ou d'équipements (*cf.* Focus), etc. Enfin, on constate que la marchandisation des services publics tend à s'appliquer de plus en plus aux fonctions régaliennes de l'État, comme en témoigne par exemple la délégation des radars embarqués à des sociétés privées ou les projets de privatisation de la Française des Jeux en France.

En revenant sur la légitimité de systèmes économiques largement séparés des marchés et typiques des États providence keynésiens, la dérégulation est donc bien le vecteur du désencastrement de l'économie. La systématicité de

ces politiques de désencastrement depuis la fin des années 1970 et le début des années 1980 pousse à penser conjointement post-fordisme et *roll-back neoliberalism* (« *to roll back* » : faire reculer, revenir en arrière [PECK, TICKELL, 2002]). L'essor de ce dernier coïncide avec les prises de pouvoir de Margaret Thatcher au Royaume-Uni et de Ronald Reagan aux États-Unis. Leurs exécutifs furent les premiers à engager une dérégulation structurelle de l'économie (parmi les démocraties en tout cas, le Chili de Pinochet ayant appliqué de tels programmes dès le début des années 1970).

Les politiques de dérégulation gagnèrent ensuite en popularité, jusqu'à culminer en 1990 avec le Consensus de Washington. Ce terme fait référence à un ensemble de mesures de dérégulation, initialement proposées par John Williamson, un économiste américain, pour faire face à la crise de la dette de plusieurs pays : rigueur budgétaire, privatisations, dérégulation des marchés et libéralisation des taux de change notamment. Ces mesures furent reprises à leur compte par des institutions internationales comme le FMI et la Banque mondiale qui conditionnèrent dans les années 1980 et 1990 leurs prêts à l'application de mesures de libéralisation des économies nationales : dévaluation des monnaies nationales, promotion de secteurs exportateurs, réduction des dépenses de l'État et du nombre de fonctionnaires, suppression des barrières douanières. Ces « programmes d'ajustement structurel » inaugurèrent ainsi la conditionnalité des prêts dont l'exemple du port du Pirée montre qu'elle est restée depuis un puissant vecteur de libéralisation.

• FOCUS : La concession du port du Pirée

Le Port du Pirée (OLP : Autorité Portuaire du Pirée) est le 8e port européen. Sa trajectoire juridique illustre de manière éloquente la marchandisation des services publics : initialement société publique, OLP est devenue une société anonyme en 1999, cotée en Bourse en 2003 (l'État restant actionnaire majoritaire).

Suite à la crise de la dette, les créanciers et les bailleurs de fonds de l'État grec (représentés par la « troïka » : Commission européenne, Banque centrale européenne, FMI) ont conditionné le versement de nouveaux prêts à l'application d'un programme de libéralisation économique et de réduction de la dépense publique. Dans ce cadre, le gouvernement lance en 2014 un projet de privatisation du port qui aboutit à un accord avec une société chinoise en 2016. L'État cède ainsi la majorité du capital à *Cosco Shipping* qui acquiert 51 % du capital (et 16 % supplémentaires en 2021, conditionnés à 350 millions d'euros d'investissement). La concession court jusqu'en 2052.

Cette concession questionne pourtant : elle aboutit à une perte de contrôle de l'État sur un équipement essentiel pour l'économie nationale. Elle ne contribue par ailleurs que très peu au remboursement de la dette grecque puisqu'on estime que la concession d'OLP ne permettra à l'État grec de récupérer qu'1,5 milliard d'euros (cession de ses parts + investissements du nouveau propriétaire + droits de concession et intérêts/dividendes), sur les 310 milliards d'euros de dette.

Source : d'après BURGI N., KYRAMARGIOU E., 2016, « Grèce. La privatisation du port du Pirée, une première », *P@ges Europe*, 31 août.

2.2 Marchandisation et *roll-out neoliberalism*

Si la destruction de règles propres aux secteurs non marchands par les réformes de libéralisation est indéniable, en déduire une absence totale de règles est inconcevable. En marchandisant certains secteurs économiques, on leur applique *ipso facto* de nouvelles règles, celles de la concurrence sur les marchés. On ne peut donc concevoir de dérégulation sans « rerégulation » ultérieure. C'est cette situation qui explique la multiplication dans de très nombreux pays de quasi-administrations (QUANGOs en anglais) chargées de faire respecter les règles de la concurrence commerciale dans les secteurs libéralisés. Connues sous le nom d'« autorités de régulation » ou d'« autorités de la concurrence », ces autorités administratives indépendantes (AAI) créées par les États ne dépendent pas directement des exécutifs mais disposent de pouvoirs administratifs de sanction et/ou de réglementation.

Le retour des règles *via* l'instauration d'un nouveau cadre concurrentiel fait dire à Jamie Peck et Adam Tickell que la marchandisation ne s'appuie pas seulement sur la destruction des cadres réglementaires antérieurs mais également sur le déploiement (*roll-out*) d'un nouveau cadre réglementaire : *roll-back neoliberalism* et *roll-out neoliberalism* vont de pair [PECK, TICKELL, 2002]. La complémentarité de ces deux notions sous-entend d'ailleurs qu'un marché totalement dérégulé ne pourrait fonctionner : la « main invisible du marché », capable selon Adam Smith d'orchestrer une allocation optimale des ressources, est en réalité selon David Harvey la « main visible de l'État ».

On ne saurait donc réduire la néolibéralisation à un retrait de l’État sans se méprendre sur les évolutions en cours. Non seulement parce que les dépenses des États croissent encore dans la majorité des pays, mais surtout parce qu’on peut dégager une chronologie claire du rapport entre *roll-back neoliberalism* et *roll-out neoliberalism*. Si les *reaganomics* s’efforçaient dans les années 1980 de réduire la place de l’État, les réformes néolibérales actuelles s’occupent plutôt de redéfinir son rôle. Cette évolution renvoie à un aspect théorique extrêmement important : le néolibéralisme actuel n’est plus l’ultralibéralisme de Milton Friedman qui visait à réduire au strict minimum l’intervention de l’État dans l’économie ; c’est davantage une idéologie visant à faire de l’État le facilitateur et le garant d’un système complet de marchés concurrentiels (« ordolibéralisme »).

3. Néolibéralisation et espace

3.1 L’intégration économique de l’espace

Les dynamiques de marchandisation et de dérégulation sont inséparables d’une intégration économique de l’espace. Le principal vecteur de cette unification des marchés est la réduction des barrières au commerce entre territoires. Cette intégration économique de l’espace a pour principale conséquence d’augmenter la concurrence : un marché élargi est en effet un marché comptant plus d’agents économiques.

L’intégration économique de l’espace à l’échelle internationale est tardive : à l’exception du Royaume-Uni, le XIXe siècle et la première moitié du XXe siècle furent clairement protectionnistes, malgré une parenthèse libre-échangiste entre 1860 et 1870 [Bairoch, 1999]. La situation évolua très nettement après-guerre, notamment sous l’impulsion des États-Unis, jusqu’alors plutôt protectionnistes : en 1947 est créé le GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), traité international ratifié par 23 pays œuvrant à la réduction des droits de douane. Débute alors une période de très forte intégration économique du monde, qui perdure (figure 7.1) malgré un relatif retour en grâce du protectionnisme, symbolisé par les décisions de Donald Trump aux États-Unis. Le monde est ainsi marqué depuis 1950

par une intensification du commerce international sans commune mesure avec la croissance des paramètres qui pourraient le déterminer. On estime qu’entre 1950 et 2010 le volume des exportations mondiales a été multiplié par 33 et leur valeur par 15, tandis que le PIB mondial l’était par 6 et la population par moins de 3. Cette intensification des échanges mondiaux est soutenue par deux processus de fond apparemment contradictoires.

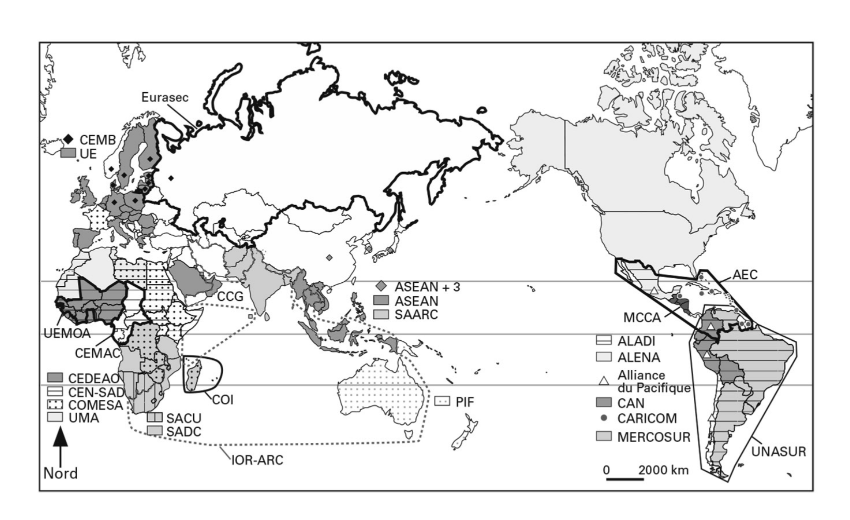
Figure 7.1 : La réduction progressive des barrières au commerce international

Source : données Organisation mondiale du commerce et Banque mondiale- WITS d’après BALDWIN R., 2012, “21st Century Trade and the 21st Century WTO”, *Perspectives from Around the World.*

D’un côté, la libéralisation des échanges mondiaux se structure *via* l’adhésion d’un nombre croissant de pays au GATT puis à l’OMC (Organisation mondiale du commerce) qui le remplace en 1995 : 164 des 193 États membres de l’ONU sont désormais membres de l’OMC, et leurs échanges comptent pour 98 % du commerce mondial. L’adhésion en 2001 de la République populaire de Chine, communiste, constitue une étape marquante de ce processus d’intégration économique du monde. D’un autre côté, le développement des échanges internationaux se fait très largement dans le cadre d’organisations économiques régionales (figure 7.2). Situées sur tous les continents et allant de simples zones de libre-échange comme l’AEUMC (ex-ALENA) à de véritables unions économiques et monétaires

comme l’Union européenne, ces organisations peuvent connaître de puissantes dynamiques d’unification de leurs marchés : par exemple, 63 % des exportations des pays membres de l’UE se faisaient en 2015 à l’intérieur de l’UE (contre 50 % et 23 % pour l’ALENA et l’ASEAN).

Figure 7.2 : Les organisations économiques régionales en 2017



Source : d’après DURAND M.-F. *et al.*, 2010,
Atlas de la mondialisation, Paris, Presses de Sciences Po.

Signalons enfin que des dynamiques d’intégration existent également à des échelles plus fines. C’est le cas notamment en Inde où le gouvernement de Narendra Modi a instauré en 2017 un système fédéral de TVA (GST : *Goods and Services Tax*), mettant de fait fin aux politiques douanières protectionnistes des États fédérés et intégrant l’espace économique national. À ce titre, le slogan d’Arun Jaitley, ministre des Finances était très révélateur : « *One country, one market, one tax* ».

3.2 Uniformisation ou différenciation de l’espace ?

L’intégration économique de vastes espaces au sein d’un même marché a des conséquences uniformisatrices évidentes, pour de multiples raisons. Tout d’abord, l’extension de la concurrence sur un plus grand espace tend à favoriser l’égalisation des paramètres économiques, notamment les coûts de production et les prix. En effet, si le prix d’une céréale ou le coût du travail diffèrent entre deux espaces séparés par des barrières douanières, la suppression de ces dernières donnera un avantage, à qualité égale, à

l'espace le plus compétitif, qui gagnera des parts de marché et poussera l'espace le moins compétitif à réduire ses coûts ou à délocaliser sa production dans le premier. En cas d'intégration très poussée, l'uniformisation est susceptible de s'étendre à de multiples paramètres économiques : le traité de Maastricht définit par exemple des critères de convergence (inflation, dette publique, taux d'intérêt, etc.) entre pays européens. Ces dynamiques d'uniformisation spatiale jouent également à un niveau plus qualitatif : la recherche de nouveaux marchés ou leur renouvellement débouchent et sur la quasi-ubiquité de certaines marques ou entreprises comme en témoignent Subway et McDonald's (les deux premières franchises mondiales de restauration comptant respectivement 45 000 et 36 000 restaurants dans plus de 100 pays).

Il est néanmoins fondamental de noter que cette uniformisation de l'espace se nourrit paradoxalement de sa différenciation. En contexte d'élargissement des marchés, la concurrence opère en général sur ces différentiels. Ce fut par exemple très visible lors de l'entrée en vigueur de la directive européenne de 1996 sur les travailleurs détachés. Pensée comme un moyen d'unifier progressivement le marché du travail européen en facilitant la mobilité des salariés, elle a été utilisée concrètement comme un moyen de diminution des coûts du travail dans certains secteurs (voire de dumping social selon ses détracteurs). Elle permet en effet de faire travailler dans un autre pays membre un ressortissant européen qui sera payé conformément aux règles du pays d'accueil mais dont les cotisations sociales resteront celles de son pays d'origine.

Ces dynamiques contradictoires ont également des conséquences très nettes en matière de production de l'espace à des échelles plus fines. Face à l'accroissement de la concurrence, certains territoires cherchent à développer une rente de monopole, permettant par définition d'échapper à la concurrence. Or l'unicité d'une localisation est un moyen de tirer parti de ce type de rentes, ce qui explique par exemple le développement des appellations d'origine protégée (AOP) ou la mise en valeur de quartiers patrimoniaux, deux objets uniques par nature. Paradoxalement, la marchandisation de ces objets (très nette avec le développement du tourisme urbain en Europe) aboutit à une certaine standardisation : si la Sagrada Familia ou le Colisée restent uniques, leur exploitation touristique aboutit à une uniformisation des villes (multiplication de logements Airbnb

meublés en style international, par exemple) qui menacent à terme la rente de monopole qu'ils avaient générée.

3.3 Une marchandisation contestée et limitée

Polanyi soulignait lui-même l'existence de relations économiques alternatives au marché : les États mettent en place des systèmes de redistribution et le secteur associatif (au sens large du terme) pratique la réciprocité. Il signalait de même que la Grande Transformation s'accompagnait toujours de sa contestation. Ainsi, et malgré la marchandisation croissante du monde, des pans entiers de la vie économique échappent en partie ou totalement au marché.

La marchandisation néolibérale du monde est freinée par des mouvements qui contestent l'appropriation privée de biens possédés par une communauté voire par la collectivité nationale dans son ensemble (tableau 7.1). Sont en général dénoncés les effets sociaux de l'appropriation privée d'une ressource ou d'un service : perte de contrôle sur sa gestion, hausse des tarifs pour satisfaire aux exigences de rentabilité, transformation d'infrastructures financées par la collectivité publique en capital privé, perte de souveraineté dans le cas de cession à des groupes étrangers, etc. Toutes ces contestations furent par exemple très visibles en Amérique du Sud lors de la mise en concession ou de la privatisation massive de la distribution d'eau. Ces critiques opposent en général la légitimité des droits d'usage de la ressource à l'illégitimité de sa propriété totale. La privatisation et la marchandisation sont dans la géographie radicale souvent présentées comme des cas d'« accumulation par dépossession » [HARVEY, 2008], c'est-à-dire d'appropriation au profit de quelques propriétaires privés d'une richesse collectivement produite et utilisée.

Deux systèmes économiques sont donc susceptibles d'aller à l'encontre des dynamiques de marchandisation. D'une part, les États limitent en partie l'extension des marchés en maintenant hors marché des pans importants de la société, en général par l'usage du droit qui permet de limiter très fortement le développement de certains marchés (*cf.* par exemple la régulation sanitaire des marchés alimentaires, médical, etc. et plus largement l'augmentation des barrières non tarifaires au commerce

mondial) ou l'exercice du droit de propriété dans certaines conditions (*cf*. par exemple les servitudes ou les mesures d'utilité publique en matière d'urbanisme). D'autre part, la thématique des « communs » revient sur le devant de la scène, souvent portée par des discours militants. Matériels (foncier, stocks halieutiques, par exemple) ou pas (information par exemple), les communs renvoient à des formes de propriété commune qui permettent l'exercice de droits d'usage par les membres de la communauté (tableaux 7.1 et 7.2) tout en empêchant l'aliénation de la ressource. Ils apparaissent de ce fait comme des modes alternatifs et au marché et à l'État : les communs sont donc une forme intermédiaire d'organisation, très ancrée historiquement (*cf*. les pâturages communaux par exemple) mais récemment conçue comme une troisième voie permettant l'émancipation de communautés locales autour d'objectifs collectivement définis et mis en œuvre.

Beaucoup de travaux récents insistent ainsi sur le potentiel de tels modes d'organisation pour fournir des services publics dans les villes du Sud [LEYRONAS, BAMBRIDGE, 2018] ou du logement à moindre prix dans les villes du Nord. On note par exemple sur ce dernier point le développement de formes communes de propriété foncière visant à s'extraire en partie du marché : les *community land trusts* (CLT). Nés aux États-Unis dans les années 1970 et depuis présents dans plusieurs pays européens (en France sous le nom d'organismes fonciers solidaires, OFS), les CLT fonctionnent selon un principe simple : une entité collective devient propriétaire d'un terrain (éventuellement grâce à des dons ou des subventions publiques), qu'elle retire du marché. Les propriétaires immobiliers ne sont propriétaires que du bâti et pas de la parcelle qui supporte leur bien immobilier et dont ils n'ont qu'un droit d'usage. Ce montage permet de soustraire le coût du foncier du coût de l'immobilier, en contrepartie de quoi les propriétaires immobiliers limitent leur plus-value lors de la vente de leur bien.

Synthèse

- La période post-fordiste est marquée par un approfondissement du processus de désencastrement de l'économie et par l'extension spatiale et politique du marché concurrentiel comme principe fondamental d'organisation de l'économie.
- Les politiques de dérégulation et de privatisation nationales et internationales contribuent à étendre ce modèle à de nouveaux pays et à incorporer au marché un nombre croissant d'objets et de secteurs. Cette marchandisation repose sur une

redéfinition du rôle de l'État qui devient le garant d'un système complet de marchés concurrentiels.

- Malgré l'intégration économique et commerciale croissante de l'espace mondial, *via* des organisations régionales ou internationales, de multiples secteurs restent organisés par des formes de régulation et de redistribution publiques.
- Des modèles alternatifs au marché concurrentiel comme celui des communs sont mis en avant par la critique du processus de marchandisation libéral.

Notions clés

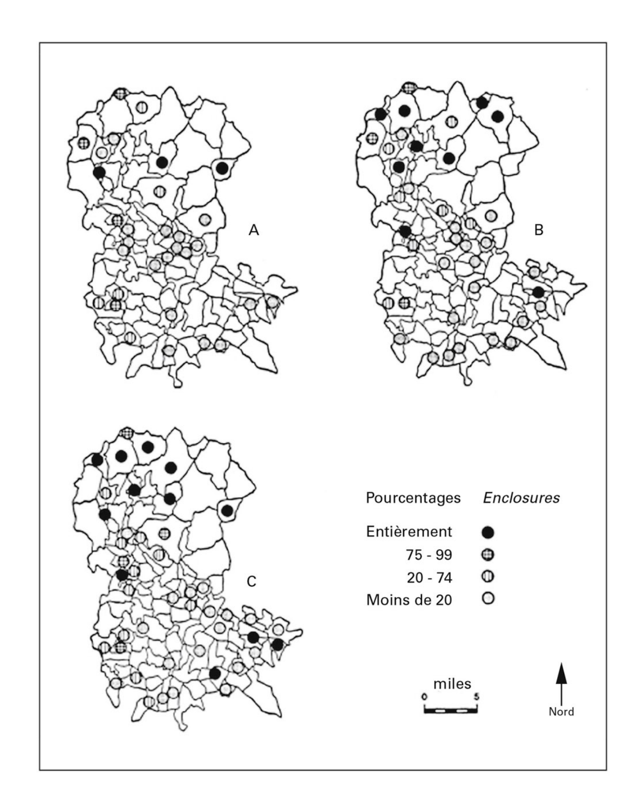
communs – désencastrement de l'économie – droits de propriété – intégration régionale – marchandisation – néolibéralisation

Lectures conseillées

BRENNETOT A., 2013, « Géohistoire du “néolibéralisme” », *Cybergeo*, en ligne.
HARVEY D., 2008, *Géographie de la domination*, Paris, Les Prairies ordinaires.
PECK J, TICKELL A., 2002, “Neoliberalizing Space”, *Antipode*, vol. 34, n° 3, p. 380-404.

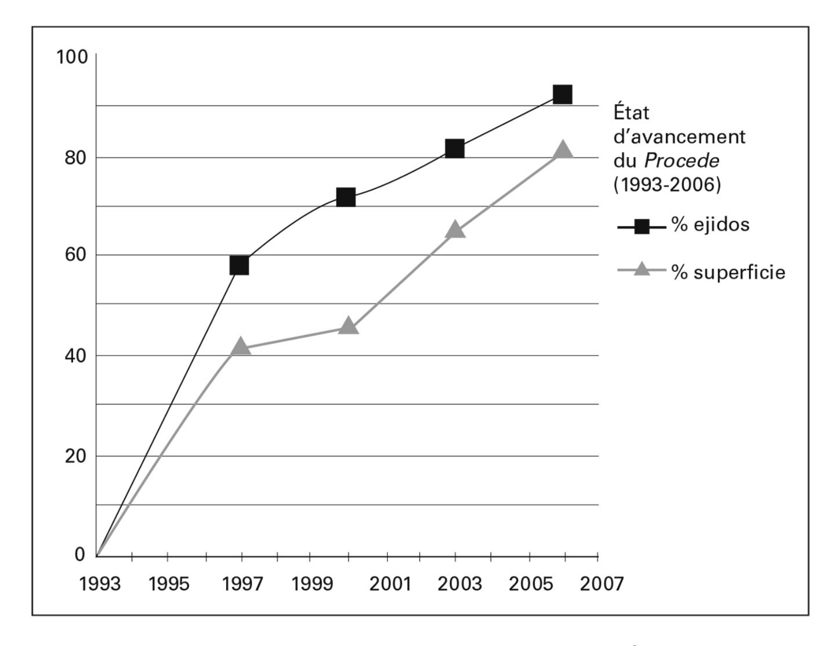
Étude de cas : La privatisation des terres

Document 1 : Le mouvement des *enclosures* en Angleterre



Source : YELLING J. A., 1968, “Common Land and Enclosure in East Worcestershire, 1540-1870”, *Transactions of the Institute of British Geographers*, nº 45, p. 157-168.

Document 2 : La privatisation des *ejidos* mexicains



Source : BOUQUET E., COLIN J.-P., 2009, « L'État, l'*ejido* et les droits fonciers : ruptures et continuités du cadre institutionnel formel au Mexique », *in* COLIN J.-P. *et al.*, 2009, *Les*

politiques d'enregistrement des droits fonciers : du cadre légal aux pratiques locales, Paris, Karthala, p. 299-332.

Commentaire

- Le foncier est l'une des trois « marchandises fictives » dont parle Polanyi. Traditionnellement régi en grande partie par des formes de propriété collective, sa privatisation est néanmoins ancienne comme en témoignent les *enclosures* anglaises (doc. 1). Considérées comme le plus ancien mouvement de privatisation massive de terres, les *enclosures* correspondent à l'appropriation privée de communaux par de riches propriétaires fonciers, rendant caducs les droits d'usage dont dépendaient beaucoup de petits paysans et générant de nombreuses révoltes.
- L'inégalité des structures foncières fut à l'origine de la Révolution mexicaine de 1915 qui lança une profonde réforme foncière. Les *hacenderos* (grands propriétaires) furent expropriés et leurs terres converties en *ejidos*, propriétés communes garantissant des droits d'usages aux petits paysans des communautés.
- En 1992, dans un contexte de forte libéralisation de la politique mexicaine, la Constitution est révisée et permet la privatisation des *ejidos* (mécanisme du *Procede*). Le *Procede* fut très vite et très massivement appliqué (doc. 2) et consista en un lotissement et une cadastration des anciennes propriétés communes. Cette privatisation coïncida avec les accords de libéralisation agricole de l'ALENA, qui paupérisèrent très lourdement les petits paysans, notamment ceux des États du Sud.

Chapitre 8

La monétarisation de l'environnement

Objectifs

- Comprendre comment le marché devient central dans la régulation de l'environnement.
- Savoir articuler concepts théoriques et politiques environnementales effectives.
- Maîtriser les principes de base de la monétarisation de l'environnement.

L'anthropisation des milieux naturels est aujourd'hui telle que nombre de chercheurs estiment que la modification des bilans physico-chimiques de la planète par l'action humaine justifie de définir une nouvelle période géologique : l'anthropocène. Or cette dernière entretient des rapports étroits et paradoxaux avec les dynamiques de marchandisation. Le changement global est d'une part intrinsèquement lié au développement du « capitalisme fossile » (c'est-à-dire la dépendance du modèle économique global à la consommation d'énergies fossiles). Les politiques environnementales conçoivent d'autre part de plus en plus les marchés comme la meilleure solution face à la dégradation de l'environnement.

Il en résulte une hybridation croissante entre politiques environnementales et théorie économique standard, qui place la question de la marchandisation de l'environnement au cœur des enjeux de la géographie économique. En effet, le marché est progressivement institué comme référentiel de la régulation de l'environnement, ce qui favorise le développement de toute une série d'instruments et de politiques de monétarisation de la nature. Ces évolutions sont lourdes de conséquences pour la géographie, à la fois parce qu'elles contribuent à la recomposition de nombreux espaces et parce qu'elles posent d'importantes questions théoriques et méthodologiques.

1. La construction de l'environnement comme valeur économique

1.1 Une croissance difficilement soutenable

Les travaux de Paul Crutzen, prix Nobel de Chimie en 1995 pour ses travaux sur la destruction de la couche d'ozone, ont popularisé la notion d'anthropocène. Cette modification d'une multitude de paramètres environnementaux (bilans du carbone et de l'azote, réduction de la biodiversité, pollution, niveau de la mer, désertification…) est intrinsèquement liée à des questions économiques, fortement polarisées.

Plusieurs auteurs d'obédience néo-marxiste (Andreas Malm, Jason Moore, Ian Angus…) insistent sur la dimension intrinsèquement économique du changement global. À travers les termes de « capitalisme fossile » voire de « capitalocène », ils mettent en avant le rôle du capitalisme dans la crise écologique. Selon eux, la nécessité de la croissance en régime capitaliste favorise la marchandisation de la planète et le désencastrement de l'économie. Or, la croissance économique est nourrie depuis plus de deux siècles par les énergies fossiles, qui représentent un tel gisement de valeur (on estime la valeur des réserves de pétrole à plusieurs dizaines de milliers de milliards de dollars) que la logique de marché est de fait la première responsable du changement global.

Sans remettre en cause le système capitaliste, d'autres économistes, plutôt orthodoxes, insistent malgré tout sur les risques que de telles conditions sapent sa soutenabilité à long terme. Bien avant l'institutionnalisation de la question environnementale et de l'anthropocène, des institutions internationales avaient alerté l'opinion sur la surconsommation de ressources naturelles comme les énergies fossiles ou les stocks halieutiques (en diminution du fait d'une vitesse de reproduction inférieure à celle des prélèvements). Le rapport Meadows, commandé par le Club de Rome au début des années 1970, est le premier à lier explicitement surconsommation de ressources naturelles et croissance économique. Comme son titre (*The Limits to Growth*) le suggère, il met certes en avant l'impact écologique du capitalisme mais pointe aussi le risque d'une limitation de la croissance économique à cause de la

destruction de l'environnement (impact de la pollution sur les rendements agricoles à terme, par exemple).

D'un point de vue théorique, ces constats vont de pair avec une certaine forme de retour du malthusianisme. Si Adam Smith ou Jean-Baptiste Say excluaient la « nature » du champ de l'économie, Thomas Malthus insistait lui sur la finitude des ressources naturelles. Ses idées devinrent la norme quand les néo-classiques firent de la rareté le concept central de l'économie standard : l'environnement fut conçu comme une ressource rare, ce qu'entérina Harold Hotelling dans son célèbre article de 1931, "*The Economics of Exhaustible Ressources*".

1.2 L'hybridation de l'écologie et de l'économie standard

La conception de l'environnement par les économistes standards comme une ressource rare est une étape essentielle de sa politisation. L'idée de valeur économique, nécessairement associée à la rareté des ressources environnementales, va en effet devenir l'argument central d'une multitude de discours pro-environnementaux, pas nécessairement néo-classiques à l'origine (écologie scientifique, conservationisme américain, etc.).

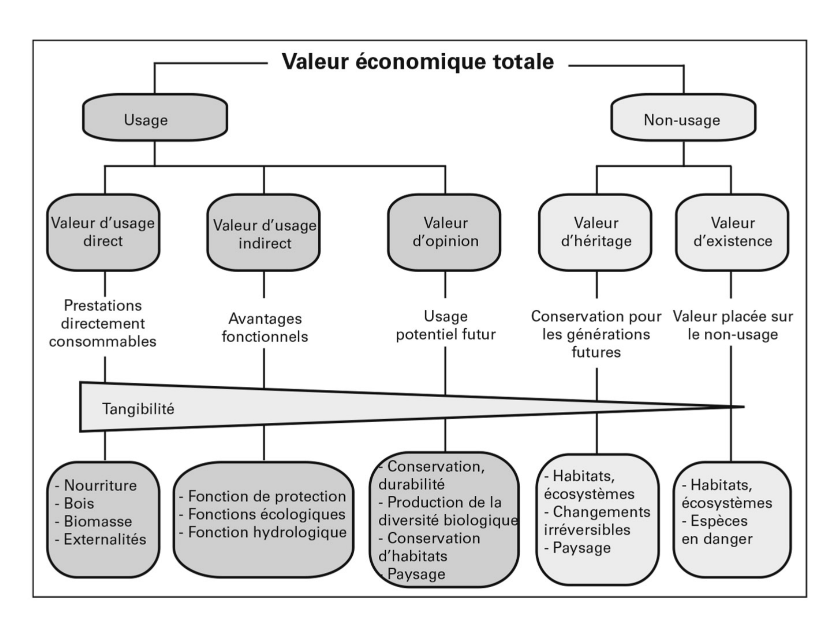
Les tentatives des écologues de sensibiliser l'opinion à l'inaction environnementale en quantifiant son coût économique sont sans doute les plus représentatives de cette hybridation progressive entre politique, économie et régulation de l'environnement. Les promoteurs de cette approche n'étaient pas économistes de formation mais avaient identifié la présentation économique des problèmes environnementaux comme la plus susceptible de déclencher des réactions politiques. Les travaux menés dans les années 1990 par Robert Constanza et son équipe sont l'illustration la plus célèbre de cette instrumentalisation de la valeur économique comme argument de protection de l'environnement. Néanmoins, ce rapport entre écologie scientifique et économie s'inverse dès les années 2000, qui voient les économistes se saisir directement de la valorisation économique de l'environnement : le gouvernement du Royaume-Uni reçoit en 2006 le *Stern Review on the Economics of Climate Change*, premier rapport officiel sur le climat réalisé par un économiste et non pas par un climatologue. En 2007, la

Commission européenne et l’Allemagne entérinent cette évolution en chargeant Pavan Sukhdev, banquier et économiste comme Nicholas Stern, de coordonner l’étude TEEB (*The Economics of Ecosystems and Biodiversity*).

1.3 Les services écosystémiques, nouveau référentiel de la politique environnementale ?

Dans ces conditions, les instances internationales ont développé à partir des années 2000 une perspective économique et utilitariste sur l’environnement. S’ensuit une vision analytique de l’environnement, segmenté en une série de biens (énergies fossiles, eau douce, stocks de poissons, etc.) et de services (pollinisation, lutte contre l’érosion, paysages, etc.) gratuitement fournis aux sociétés. Cette orientation a été encouragée par l’ONU qui a commandé en 2000 une *Évaluation des écosystèmes pour le millénaire* (MEA en anglais, pour *Millenium Ecosystems Assessment*) dans laquelle l’appréhension économique de l’environnement était au centre de la question de la soutenabilité du bien-être des populations au vu de la dégradation des écosystèmes. Cette approche a été ensuite largement répliquée et adaptée dans les politiques nationales et locales de développement durable, contribuant ainsi à la diffusion de cette vision économique de l’environnement.

Figure 8.1 : La décomposition de la VET en SE selon le MEA



Source : d'après CENTRE D'ANALYSE STRATÉGIQUE, 2018, « La valeur du vivant : quelle mesure pour la biodiversité ? », Note de veille, n° 89, février.

Le MEA a en outre poussé cette dernière au-delà d'une simple perspective utilitariste en promouvant le chiffrage monétaire de la valeur de l'environnement à travers une grille de lecture devenue très populaire. La « valeur économique totale » (VET) de l'environnement est décomposée en une série de « services écosystémiques » (SE) très variés (figure 8.1). Évaluer un SE consiste très concrètement à estimer les bénéfices gratuitement fournis par l'environnement pour en calculer le coût monétaire équivalent s'il n'était pas fourni. La pollinisation illustre bien cette logique de pensée : à l'échelle mondiale, 80 % des espèces de plantes à fleurs sont pollinisées par des animaux (insectes, majoritairement). Les enjeux sont importants : on estime ainsi qu'« entre 5,2 % et 12 % de la valeur totale des productions végétales françaises destinées à l'alimentation humaine […] dépendent des pollinisateurs », soit entre 2 et 5 milliards d'euros en 2010 [EFESE, 2016]. En effet, si la disparition des pollinisateurs était trop massive, l'homme devrait lui-même prendre leur relais (et donc consentir de nouveaux coûts de production) pour maintenir un niveau stable de production agricole, comme c'est le cas pour la production de vanille à la Réunion ou pour la production de fruits dans le Sichuan [*ibid.*].

Les SE sont désormais au centre de nombreuses études sur l'environnement et ont indiscutablement acquis le statut de référentiel des politiques environnementales. La monétarisation et la marchandisation de l'environnement en ont été banalisées : la FAO qualifie

ainsi les écosystèmes d'« actifs », dont elle estime la valeur à 125 000 milliards de dollars.

2. La création de marchés de l'environnement

2.1 Externalités et principe pollueur-payeur

Les années 2000 marquent ainsi un basculement majeur : le glissement du rôle donné à la valorisation monétaire de l'environnement et la transformation de sa signification politique. D'instrument de conscientisation, la monétarisation de l'environnement devient un instrument normatif de régulation des politiques environnementales : il faut « payer pour la biodiversité », pour reprendre le titre d'un célèbre rapport [OCDE, 2011].

La marchandisation de l'environnement s'insère ainsi dans l'optique résolument néolibérale de « système complet de marchés » (idée selon laquelle seule la marchandisation achevée du monde est capable d'assurer une allocation optimale et équilibrée des ressources). Cette position en faveur de la marchandisation de l'environnement est souvent professée *via* le slogan « *Sell it to save it* ».

L'argument central de cette position est que la régulation par le marché est plus efficace que la régulation purement politique (traités internationaux, interventions directes des États, toutes politiques qualifiées en anglais de *command-and-control*) qui favoriserait la corruption et ne garantirait aucun intérêt réel à préserver l'environnement. En revanche, l'intégration de la dégradation de l'environnement dans le calcul des coûts de production d'un bien ou d'un service pousserait les acteurs économiques à adopter des pratiques plus respectueuses de l'environnement.

Cette position renvoie en fait à la question de l'intégration dans le marché des externalités. Une externalité correspond à une situation dans laquelle un agent économique est susceptible de bénéficier (externalité positive) ou de pâtir (externalité négative) économiquement d'un paramètre

dont il n’est pas responsable. Par exemple, un arboriculteur bénéficiera de sa récolte de fruits grâce aux abeilles d’un apiculteur voisin (externalité positive pour l’arboriculteur), mais n’indemnisera pas ce dernier pour autant si les pesticides qu’il répand accroissent la mortalité des abeilles (externalité négative pour l’apiculteur). Dans une perspective libérale, cette situation pose problème : elle signifie en effet que les agents ne sont pas tous économiquement responsables de leurs décisions et que certains profitent de la dégradation de l’environnement en profitant des coûts de production inférieurs au coût réel que la société supportera à terme.

Faire payer la dégradation de l’environnement à son responsable (autrement dit internaliser les externalités) est dès lors vu comme la solution la plus adaptée à la responsabilisation environnementale des agents économiques : c’est la logique du « principe pollueur-payeur », théorisé au début du XXe siècle par l’économiste libéral Arthur Pigou, spécialiste des externalités.

2.2 Faire payer la dégradation de l’environnement : la compensation

Ces justifications théoriques de la régulation de l’environnement par sa marchandisation s’accompagnent de la mise en œuvre de mesures concrètes à différentes échelles : l’environnement n’échappe pas plus que d’autres secteurs au *roll-out neoliberalism*. C’est même l’un des secteurs les plus concernés par ces dynamiques depuis une quinzaine d’années, générant par là une abondante production académique sur sa marchandisation (*commodification of nature* [Castree, 2003]) et sur chacune des étapes de cette « chaîne de mise en économie de la nature » [Levrel, Missemer, 2018].

Ces mesures relèvent toutes du principe de compensation (*mitigation* en anglais). On parle généralement de « compensation écologique » (ou « environnementale »), ce qui n’empêche pas des usages parfois plus ciblés (« compensation carbone », par exemple). En visant à contrebalancer les effets négatifs de la production de biens et services et/ou de l’aménagement d’un territoire, les politiques de compensation internalisent très concrètement les externalités négatives. Ces mesures

revêtent deux formes principales. Dans la première, le responsable d'une dégradation de l'environnement la compense en recréant ou améliorant ailleurs un milieu équivalent à celui qu'il a détruit (si un hectare de zone humide a été dégradé pour construire un parking sur le littoral, le maître d'ouvrage procédera à la mise en réserve ou à la restauration écologique d'un autre hectare de zone humide à proximité). Dans la seconde, le responsable versera une somme équivalente à la valeur des SE détruits à une structure qui les réinvestira dans un projet écologique (par exemple les sommes versées à une association par une entreprise polluante et émettant beaucoup de gaz à effet de serre – GES – seront réutilisées pour planter de jeunes arbres).

Les mesures de compensation ont progressivement acquis une place centrale dans la régulation internationale de l'environnement : l'OCDE promeut le principe pollueur-payeur dès 1972 tandis que l'Union européenne en fait un pivot de sa politique environnementale dès l'Acte unique de 1987. C'est néanmoins le Protocole de Kyoto signé en 1997 qui marque la globalisation de la compensation comme principe directeur (*cf.* Focus).

• FOCUS : Le Protocole de Kyoto et le marché du carbone

Le Protocole de Kyoto est signé en 1997 et entre en vigueur en 2007. Certains pays n'ont pas ratifié l'accord signé (cas des États-Unis) ou se sont ultérieurement retirés du Protocole (Canada, Russie, Japon, Nouvelle-Zélande).

Mis en œuvre et contrôlé par l'ONU, il vise à réduire les émissions de GES des pays développés (dits de l'Annexe B : pays industrialisés et de l'ex-bloc soviétique). Il fixe des objectifs différenciés selon les pays en prenant comme référence les niveaux d'émissions de 1990. Le Protocole ne porte pas sur tous les secteurs économiques des pays de l'Annexe B. Des Conférences sur les changements climatiques réunissent annuellement les parties prenantes (COP, la COP24 ayant eu lieu à Katowice en décembre 2018).

Le Protocole accorde à chacun des pays un certain nombre de « quotas Kyoto » (UQA, 1 UQA = 1 tonne de CO_2), dont la somme correspond aux plafonds d'émissions de GES autorisées. Soit le pays concerné réduit ses émissions de GES et respecte donc le nombre limite d'UQA qui lui ont été accordées, soit il y échoue. Dans ce dernier cas, le pays peut soit racheter des UQA à un pays de l'Annexe B ayant dépassé ses objectifs, soit mettre en place des actions de compensation dans un pays hors Annexe B, c'est-à-dire y acheter des « crédits carbone ». Ce « mécanisme de développement propre » (MDP) consiste donc à compenser les émissions de GES des pays du Nord par une réduction ou un évitement des émissions de GES des pays du Sud.

L'efficacité du Protocole est contestée, du fait du faible nombre de pays réellement impliqués et de la baisse du prix de la tonne de carbone, qui limite la dimension incitative du marché global de la réduction des GES. L'échec de ce mécanisme de marché à limiter les émissions des GES est souvent comparé au succès de l'interdiction des CFC responsables du trou de la couche d'ozone par le Protocole de Montréal en 1987. Les détracteurs de la marchandisation de l'environnement voient dans cette comparaison une preuve de la supériorité des mécanismes purement politiques, de type *command-and-control*.

À côté de ces mécanismes de compensation juridiquement contraints se sont développés dans les secteurs non concernés par le Protocole de Kyoto des marchés parallèles de la compensation, dits « volontaires », à destination des agents économiques souhaitant améliorer leur action ou leur image (*greenwashing*). Il en est résulté une véritable « finance du carbone » mêlant mécanismes pilotés par l'ONU et acteurs des marchés volontaires et s'appuyant sur un nombre croissant de certifications plus ou moins contraignantes. Selon la Banque mondiale, 42 pays et 25 collectivités territoriales ont instauré un marché du carbone, comptant pour plus de 50 milliards de dollars en 2017. Malgré le développement de la finance du carbone, on estime néanmoins que seuls 15 % des émissions globales de GES sont actuellement régulées par les marchés.

On retrouve cette mise en place de mécanismes de marché, réglementaires ou volontaires dans tous les domaines touchant à l'environnement. À ce titre, l'aménagement et l'urbanisme sont de plus en plus concernés par la régulation marchande de l'environnement. Dans de nombreux pays, des mesures réglementaires de compensation de l'impact des projets d'aménagement (*cf*. Étude de cas) coexistent avec des dispositifs plus optionnels, comme les « paiements pour services écosystémiques » (PSE, PES en anglais).

2.3 Comment monétariser l'environnement ?

Quelles que soient les mesures de compensation environnementale considérées, ce type de politiques suppose de pouvoir quantifier précisément les services écosystémiques concernés. L'institution de méthodes de quantification des SE est donc une part essentielle de la néolibéralisation des politiques environnementales. Par exemple, la mise en

œuvre de la directive-cadre sur l'eau dans l'Union européenne s'est accompagnée d'un guide méthodologique [FEUILLETTE *et al.*, 2015]. On distingue généralement trois grandes familles de méthodes de monétarisation des SE rendus pas l'environnement (tableau 8.1).

Tableau 8.1 : Les principales méthodes d'estimation monétaire des SE

	Estimation par les coûts	**Préférences déclarées**	**Préférences révélées**
Méthode la plus courante	Coûts de remplacement	Consentement à payer	Prix hédoniques
Principe méthodologique	Estimer la valeur d'un SE par les coûts que nécessiterait son remplacement par du travail ou un investissement technologique	Demander aux usagers d'un milieu ce qu'ils seraient prêts à payer pour ne pas voir disparaître un SE	Estimer la valeur d'un SE par son influence, toutes choses égales par ailleurs, sur les prix consentis
Technique	Étude de marché	Enquête	Économétrie
Exemple	Estimer les coûts d'un remplacement de la pollinisation par du travail ou des machines	Demander ce que des propriétaires sur le littoral seraient prêts à payer pour limiter le recul du trait de côte	Estimer l'impact de la proximité à une aménité paysagère sur le prix d'un bien immobilier
Type de SE concerné (figure 8.1)	Valeurs d'usage	Valeurs de non-usage	Valeurs d'usage

3. Monétarisation de l'environnement et dynamiques spatiales

3.1 Une conception réductrice de l'espace

Les méthodes utilisées pour mettre en œuvre les politiques marchandes de l'environnemental témoignent d'un rapport trop peu problématisé aux structures spatiales et à leurs évolutions. Deux points sont particulièrement flagrants : l'incapacité à penser les évolutions d'une part et le manque de réflexion sur la pertinence des mailles spatiales d'autre part.

La figure 8.1 montre bien que la valeur économique totale est la somme de services écosystémiques. Il en résulte deux limites : en premier lieu, cela revient à définir à l'avance l'intégralité des services fournis par l'environnement, alors même qu'on est loin de connaître l'intégralité des espèces vivantes ou de saisir les implications de tous les phénomènes physico-chimiques du globe. Après tout, on a par exemple mis longtemps à comprendre le rôle de puits à carbone joué par les sols, et on méconnaît encore largement le cycle de l'azote. Ainsi, une opération de compensation environnementale pourra certes restaurer des habitats favorables à une espèce impactée mais sera par nature incapable de le faire pour une autre espèce qu'on connaîtrait mal ou dont on ne connaîtrait pas encore le rôle qu'elle joue dans l'écosystème.

À ces problèmes s'ajoute l'impact du choix des mailles spatiales auxquelles sont mises en œuvre ces politiques. En effet, quelle que soit la méthode concernée, le recensement des SE se fait nécessairement sur un territoire délimité. Or le choix de cette maille de travail a des implications très directes sur les résultats, comme le montre l'exemple des SE dans une vallée. Une rivière apporte toute une série de SE : disponibilité en eau, paysage, loisirs, stocks halieutiques, biodiversité, ripisylves, nappes alluviales, etc. Non seulement leur liste est potentiellement infinie, mais leur chiffrage dépend du périmètre spatial adopté : doit-on par exemple prendre en compte dans la valeur des SE assurées par une rivière toutes les activités économiques des villes de la vallée, qui se sont précisément installées ici du fait de l'existence de la rivière ? Quelle doit être en outre l'épaisseur de la bande sur laquelle on va calculer la valeur des SE ? Tous ces problèmes montrent clairement que la marchandisation de l'environnement est nécessairement soumise au MAUP[1].

Ces limites ne sont pas propres aux méthodes de monétarisation de l'environnement mais mettent en avant les limites d'une pensée plus analytique que systémique. Il serait ainsi hasardeux d'estimer simplement le coût de remplacement des pollinisateurs par un simple équivalent en travail

ou en robots, car la disparition des pollinisateurs modifierait le système socio-environnemental dans son intégralité et bouleverserait tout le système économique de coûts et de prix.

Ces défauts méthodologiques ont de lourdes conséquences qui ne doivent pas être prises à la légère. En effet, la justification théorique de la néolibéralisation de la société passe comme on l'a vu par l'instauration d'un système complet de marchés aboutissant à l'allocation optimale des ressources et à l'équilibre économique.

Or cette position suppose elle-même que les agents économiques puissent faire leurs choix sur la base d'une information parfaite et d'un système de prix fiables. L'approche quantifiée de la valeur de l'environnement témoigne aussi bien de cet objectif que de l'impossibilité fondamentale de le réaliser.

3.2 Inégalités spatiales et conflits d'aménagement

Quelle que soit l'importance des critiques théoriques et méthodologiques que l'on peut adresser à la monétarisation de l'environnement, le fait est que cette dernière contribue à la production de l'espace et à l'émergence de rapports de force socio-politiques. On en abordera ici trois dimensions des politiques de compensation : leur instrumentalisation par des acteurs économiques, les dynamiques de spécialisation et d'inégalités spatiales qu'elles engendrent et les conflits qui en résultent.

L'ouverture de marchés de l'environnement a pour conséquence la structuration d'un ensemble d'acteurs tirant profit de ce marché : intermédiaires de marché (courtiers en carbone, par exemple), bureaux d'études (assistance à maîtrise d'ouvrage pour des projets de compensation par exemple), propriétaires et/ou gestionnaires de terrains (dans le cas de projets de restauration de milieux par exemple), etc. On ne peut donc considérer la marchandisation de l'environnement comme une simple opération purement mathématique et politiquement neutre puisqu'elle conditionne des intérêts et des systèmes d'acteurs. L'apparition d'investisseurs généralistes dans la finance du carbone en témoigne bien : pour eux, le marché du carbone est un marché comme un autre et leur

intervention n’est pas justifiée par des considérations écologiques mais par la possibilité de spéculer sur de nouveaux produits.

Les activités de ces opérateurs des marchés de l’environnement engendrent de profondes recompositions spatiales, à toutes les échelles. À l’échelle internationale, certains pays comme le Costa Rica ont clairement fait des PSE le fondement de la régulation des droits de bioprospection, de gestion des bassins-versants, du tourisme de nature, etc. [LIVERMAN, 2004]. Cette spécialisation internationale peut en outre être renforcée par des mécanismes de type MDP (*cf*. Focus), qui font des Suds les destinations privilégiées de certains programmes de reboisement ou de préservation des sols. À des échelles plus fines enfin, la mise en œuvre de ces politiques a d’importantes conséquences sur l’espace, notamment parce que les politiques environnementales fondées sur le marché génèrent de nouvelles discontinuités spatiales (péages urbains par exemple) ou de nouveaux effets de seuils (entre les opérations d’urbanisme soumises à compensation et celles qui ne le sont pas par exemple).

Enfin, ces politiques environnementales génèrent des conflits. Le développement des politiques de compensation environnementale augmente par exemple les tensions sur les marchés fonciers, rendant certaines opérations plus difficiles ou coûteuses. Si importants soient-ils, ces conflits d’aménagement ne doivent pas pour autant faire passer au second plan leur dimension proprement politique et économique : la monétarisation des SE « [crée] des espaces d’incertitudes qui laissent place à une diversité d’interprétations possibles et peuvent finalement être utilisés de manière stratégique par des acteurs qui auraient intérêt à faire peser l’évaluation dans un sens ou dans un autre » [FEUILLETTE *et al.*, 2015]. Selon ses détracteurs, la monétarisation de l’environnement contribue ainsi à générer un marché des « droits à détruire », lequel est par ailleurs susceptible de variations de prix comme tout marché, et donc de rendre de moins en moins incitative la taxe carbone quand son prix s’effondre, comme c’est le cas depuis quelques années.

Synthèse

- La dégradation des écosystèmes et le changement global entretiennent des rapports étroits et paradoxaux avec les dynamiques de marchandisation. Et le modèle capitaliste fondé sur la croissance est considéré comme l’un des responsables de la destruction des milieux et de l’épuisement des ressources. L’environnement est dans

le même temps au cœur de processus de marchandisation consubstantiels de la néolibéralisation.

- Le concept de service écosystémique illustre cette contradiction : initialement conçu comme un argument en faveur de la nécessaire protection de l'environnement, il participe à sa monétarisation et à la promotion du marché comme garant d'une allocation optimale et équilibrée des ressources.
- De l'échelle internationale à l'échelle locale, de nombreuses politiques de préservation de l'environnement s'appuient ainsi sur des outils et dispositifs qui, à l'image de la compensation écologique, procèdent à une monétarisation de l'environnement.

Notions clés

anthropocène – compensation écologique – externalités – monétarisation de l'environnement – paiements pour services écosystémiques – services écosystémiques

Lectures conseillées

BALTZER F., BERTÉ C., 2018, *Compensations, retours d'expériences franciliennes*, Paris, ORF (www.orf.asso.fr/compensations-retours-dexperiences-franciliennes/).
LEVREL H, MISSEMER A., 2019, « La mise en économie de la nature, contrepoints historiques et contemporains », *Revue économique*, n° 1, p. 97-122.
SALLES J.-M., 2010, « Évaluer la biodiversité et les services écosystémiques : pourquoi, comment et avec quels résultats ? », *Natures Sciences Sociétés*, n° 4, p. 414-423.

Étude de cas :
De l'évaluation des services écosystémiques à la compensation écologique

Document 1 : Une évaluation des services rendus par les écosystèmes marins en Méditerranée

Contributions évaluées	Méthode d'estimation	Valeurs désagrégées	Valeurs (en millions d'€/an

		(en millions d'€/an)	
Rentes de ressource liées à la production de ressources alimentaires	Valeur ajoutée de la pêche et de l'aquaculture × coefficient de soutenabilité (0,8)		2 871
Rentes de ressource liées à la fourniture d'aménités et de supports récréatifs	5 % de la valeur ajoutée de l'hôtellerie-restauration en zone côtière	4 139	17 808
	5 % des dépenses de logement en zone côtière	10 951	
	5 % de la valeur ajoutée du tourisme en zone côtière	2 717	
Valeur de la régulation du climat	Quantité de CO_2 anthropique × valeur de marché de la tonne de CO_2		2 219
Valeur de la protection contre l'érosion du littoral	Dépenses évitées × linéaire côtier protégé		527
Valeur du traitement des rejets	Eaux consommées × dépenses de protection		2 703
TOTAL	Agrégation		26 128

Source : MANGOS A., BASSINO J.-P., SAUZADE D., 2010, « Valeur économique des bénéfices soutenables provenant des écosystèmes marins méditerranéens », *Cahiers du Plan Bleu*, nº 8.

Document 2 : Cossure, une offre de compensation écologique de CDC Biodiversité

« Nous avons acquis le domaine de Cossure, soit 357 ha d'anciens vergers industriels dans la plaine de Crau (Bouches-du-Rhône) en 2008, pour réaliser des opérations de restauration et de développement d'éléments de biodiversité et créer un site naturel de compensation. […]

Cossure, une réponse à vos besoins de compensation

Si les impacts que vous devez compenser concernent des prairies sèches méditerranéennes ou des espèces le fréquentant, et que votre projet se situe dans la même région écologique, notre site propose une réponse adaptée à votre besoin, sous réserve que votre arrêté préfectoral le permette.

Le site de Cossure est divisé en unités de compensation (UC). Chaque UC est une offre de service globale comprenant la maîtrise foncière, les travaux de restauration, la gestion et le suivi sur 30 ans d'1 ha de terrain. Vous pouvez acquérir ces UC au titre de la compensation écologique. […]

Les avantages de Cossure

– Disponibilité immédiate des unités de compensation

– Prix forfaitaire

– Sécurité juridique

– Restauration effective et déjà réalisée de la biodiversité

Pionnier dans le domaine de la compensation écologique par l'offre, nous vous accompagnons tout au long de vos démarches auprès de l'administration, nous vous proposons des solutions financières personnalisées et nous vous assurons la prise en charge des risques techniques et financiers liés à l'obligation de résultat des mesures compensatoires. »

Source : www.cdc-biodiversite.fr/la-compensation-ecologique/recourir-a-un-site-naturel-de-compensation/ (consulté le 14 décembre 2018).

Document 3 : « Compenser par l'offre : un "permis de détruire" la biodiversité ? »

« Mais [la compensation], simple coût à budgéter pour les aménageurs et maîtres d'ouvrage qui en ont les moyens, ne serait-elle pas un peu "trop facile" ? Elle risquerait alors, dénonce Attac, de servir de "*dérivatif facile et généralisé aux étapes visant à éviter et réduire les dégradations écologiques*", et finalement, de "*véritable droit à détruire*". Faux, pense l'économiste Harold Levrel, à condition que les critères de cette compensation écologique soient exigeants et que son prix soit élevé […]

Autre critique : la compensation par l'offre conduirait à une "*privatisation de la protection de la nature*", selon Attac. Aux États-Unis, d'ailleurs, "*à mesure qu'on donne un prix à la nature, des multinationales, des fonds de pension, des banques s'y intéressent*", note la philosophe de l'environnement Virginie Maris. La CDC biodiversité ne vante-t-elle pas elle-même "*ses compétences à la croisée des ingénieries financières et écologiques*" ? […]

De manière générale, tout mécanisme de compensation ne laisse-t-il pas croire qu'un écosystème dégradé et ses populations sont substituables ? Que l'artificialisation des sols et ses conséquences – fragmentation de l'habitat, pollutions, inondations, etc. – sont réversibles ? "*On ne remplace pas un arbre vieux d'un siècle par dix arbres âgés de dix ans*", fait remarquer Maxime Combes, d'Attac. »

Source : *Le Monde*, 20 mai 2016.

Commentaire

- L'approche par les services écosystémiques propose d'évaluer économiquement les services rendus par les écosystèmes pour souligner l'importance de leur protection.

Le doc. 1 donne un exemple de ce type de démarche, mise en œuvre ici par le Plan Bleu en Méditerranée. Elle conduit à additionner des services très différents rendus par les écosystèmes marins (la fourniture de ressources alimentaires par la pêche ou la protection contre l'érosion littorale), dont la valeur théorique est calculée par des méthodes variées. Cet exemple en montre aussi les limites : l'évaluation des effets de régulation du climat est dépendante d'une part de la compréhension scientifique des processus physico-chimiques et d'autre part d'une évaluation monétaire à partir du prix de la tonne de CO_2 sur le marché du carbone dont on connaît les fluctuations.

- Malgré ces limites, des modèles comme celui de la compensation écologique sont aujourd'hui au cœur des politiques publiques de préservation de l'environnement. En France, l'impact environnemental des projets d'aménagement est encadré par la séquence ERC (éviter, réduire, compenser) depuis 1976. Dans le cas où un projet ne peut être évité, l'aménageur doit en compenser les effets en restaurant ou protégeant des milieux équivalents à ceux qui ont été détruits. Pour ce faire, le maître d'ouvrage peut gérer lui-même un terrain restauré ou protéger ou bien demander à un opérateur de le faire. Des opérateurs de compensation comme la CDC Biodiversité dans la plaine de la Crau (doc. 2) proposent ainsi de vendre des unités de compensation dans des territoires qu'ils ont acquis et restaurés.
- Comme le décrit le doc. 3, ces outils sont très discutés. Selon certaines associations, ils conduisent à une *« privatisation de la protection de la nature »* en attirant des acteurs économiques et financiers à la recherche de nouveaux marchés. Au-delà de cette marchandisation, l'idée qu'un écosystème est substituable à un autre pose aussi problème.

Chapitre 9

Marché, action publique et territoires

Objectifs

- Connaître les référentiels d'aménagement du territoire dans un contexte post-fordiste.
- Comprendre la dimension territoriale des politiques de néolibéralisation.
- Saisir la dimension politique et économique des modèles d'aménagement.

Les politiques publiques n'échappent pas au processus de néolibéralisation ni à l'extension des logiques de marché décrits dans les chapitres précédents. Ces transformations affectent l'action publique en général, et les politiques d'aménagement du territoire en particulier, à de multiples niveaux. Elles font apparaître de nouvelles modalités d'action publique dans les territoires et modifient la distribution des compétences entre les différents niveaux de pouvoir et entre acteurs publics et privés. Dans un contexte d'austérité et de réduction des dépenses publiques, elles interrogent le financement de l'action publique. Enfin, elles font évoluer plus fondamentalement le périmètre et les objectifs des politiques d'aménagement à différentes échelles. Or, face à la mise en concurrence des territoires dans un contexte de mondialisation et à la suite de la crise de 2008, le devenir des mécanismes de redistribution et de péréquation spatiale est un enjeu majeur.

1. Vers de nouveaux référentiels de l'action publique

1.1 Le *New Public Management*

Le domaine de l'action publique n'échappe pas au double mouvement de *roll-back* et *roll-out neoliberalism*. La sphère administrative est ainsi marquée à tous les échelons politiques par l'importance croissante de nouveaux modèles de gestion des territoires inspirés du *New Public Management* (NPM, parfois traduit en français par « nouvelle gestion publique »). Apparu au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande, le NPM s'est progressivement déployé dans la plupart des pays. Son argument essentiel est qu'il convient de rapprocher le plus possible les objectifs et les techniques d'administration publique des règles de décision privées. En ce sens, le NPM rappelle fortement la logique des privatisations : étendre la sphère privée au détriment de la sphère publique dont le statut dérogatoire est jugé inefficace serait un moyen d'améliorer l'efficacité des politiques publiques. Il en résulte une profonde réorganisation des objectifs, des pratiques et des structures de l'action publique (tableau 9.1).

Tableau 9.1 : Caractéristiques comparées de l'action publique avant et après le NPM

Caractéristiques du système	Secteur public traditionnel	Secteur public de type NPM
Mécanisme de coordination	Bureaucratie (ex. : mise en œuvre de la décision de la hiérarchie)	Marché (ex. : mise en concurrence pour la fourniture d'un service)
Focus principal du contrôle	Régularité des procédures (ex. : conformité aux règles des marchés publics)	Résultats (ex. : évaluation des politiques publiques)
Moment du contrôle	*Ex ante* (ex. : contrôle de légalité *a priori*)	*Ex post* (ex. : contrôle de légalité *a posteriori*)
Critères de légitimité de l'action publique	Légalité, équité, intégrité, conformité aux procédures	Efficience, coûts, qualité

Source : d'après VERHOEST, 2003, simplifié et augmenté.

1.2 Une décentralisation de l'action publique

Parallèlement au développement du NPM, l'action publique est marquée par un mouvement de redéfinition des compétences des États, qualifié de

« creusement des États » (*hollowing out of the National State*, en anglais). Une des modalités du *roll-back neoliberalism* à partir des années 1980 consiste ainsi en une réduction progressive des pouvoirs des États qui avaient fortement crû à partir du milieu du XIX[e] siècle. Cette dynamique s'accompagne du point de vue territorial d'une rupture nette : alors que la constitution des États-nations correspondait à une homogénéisation administrative et juridique séculaire des territoires nationaux, les années 1980 inaugurent un double mouvement de décentralisation et déconcentration des pouvoirs de l'État.

La décentralisation de l'action publique peut prend prendre différentes formes selon les États et ne se limite pas à la décentralisation au sens qu'on lui donne en France. On distingue en général deux cas de figure principaux : d'une part la dévolution de pouvoirs de l'État central aux collectivités territoriales et d'autre part la délégation de pouvoirs de l'État central à d'autres structures que son administration centrale. Le premier cas, bien connu, correspond à la décentralisation au sens français du terme. Bien que ses modalités varient selon les contextes nationaux, elle consiste à conférer un pouvoir politique autonome de celui de l'État central à des collectivités territoriales, qui disposent pour cela d'exécutifs élus et d'une plus ou moins grande autonomie fiscale et financière.

Le second cas renvoie, lui, à l'agencification. On entend par là la séparation entre fonctions de conception et d'exécution des politiques publiques, préconisée par le NPM : se développent alors des agences séparées des administrations ministérielles et dotées d'une grande autonomie, y compris budgétaire. L'agencification est censée améliorer l'efficacité de l'action publique en favorisant son adaptabilité et sa transparence grâce à la réduction des interventions directes des administrations. Comme pour beaucoup de mesures de libéralisation, on estime que la première étape fondamentale de l'agencification est le programme *Next Steps* lancé au Royaume-Uni en 1987 sous le gouvernement Thatcher et prolongé sous celui de John Major. En 5 ans, environ 140 agences furent créées et la part des agents de l'État y travaillant passa de 1 % en 1989 à 51 % en 1992. S'en suivit une « fièvre de l'agencification » [POLLITT *et al.*, 2001] qui s'étendit d'abord à la majorité des pays de l'OCDE (figure 9.1a), puis aux pays du Sud, sans déboucher pour autant sur une plus grande efficience des services publics [OVERMAN, VAN THIEL, 2016]. L'agencification est un paramètre d'autant plus important

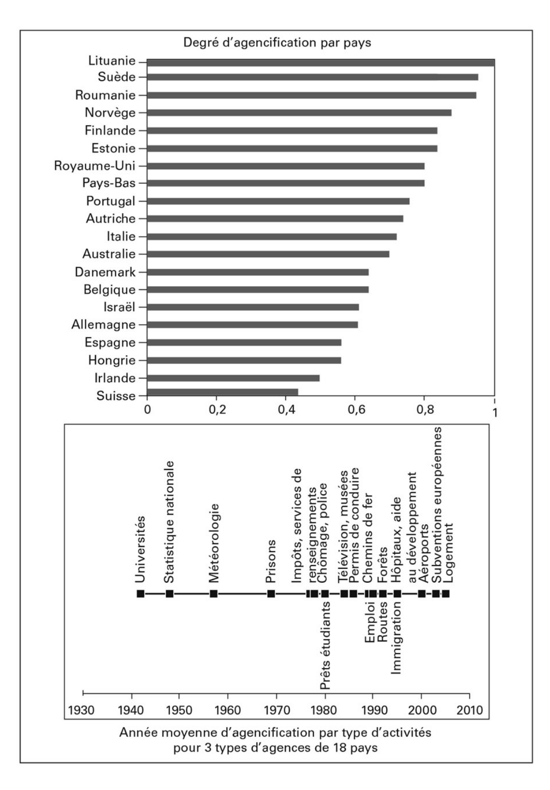
pour les géographes qu'elle a concerné ces dernières années avant tout des fonctions liées au territoire comme le montre le cas européen (figure 9.1b).

2. L'action publique de plus en plus soumise à la logique de marché

2.1 Fonctionnement des services publics et rentabilité

La redéfinition des outils et des modalités de l'action publique s'accompagne d'une soumission croissante de l'action de l'État et de la dépense publique à la logique de marché. Ce désencastrement de l'action publique se signale notamment par l'extension de principes de gestion financière à la sphère publique et donc par une appréhension de plus en plus comptable des services publics. La Révision générale des politiques publiques (RGPP) initiée en France 2007 puis la Modernisation de l'action publique (MAP) à laquelle elle a succédé en 2012 sont des exemples parlants du lien étroit entre la recherche d'efficacité des services publics et l'affirmation de la nécessité de la baisse de la dépense publique. Elles ont notamment pris la forme d'une réorganisation des administrations déconcentrées et d'une refonte de la carte des services publics (carte scolaire, carte judiciaire, carte hospitalière, fermeture de lignes ferroviaires…). La privatisation d'entreprises publiques et l'extension de la logique marchande (l'usager devenant un client) y participent également.

Figures 9.1a et 9.1b : Intensité de l'agencification et date moyenne de l'agencification par secteur d'activité dans 18 pays européens



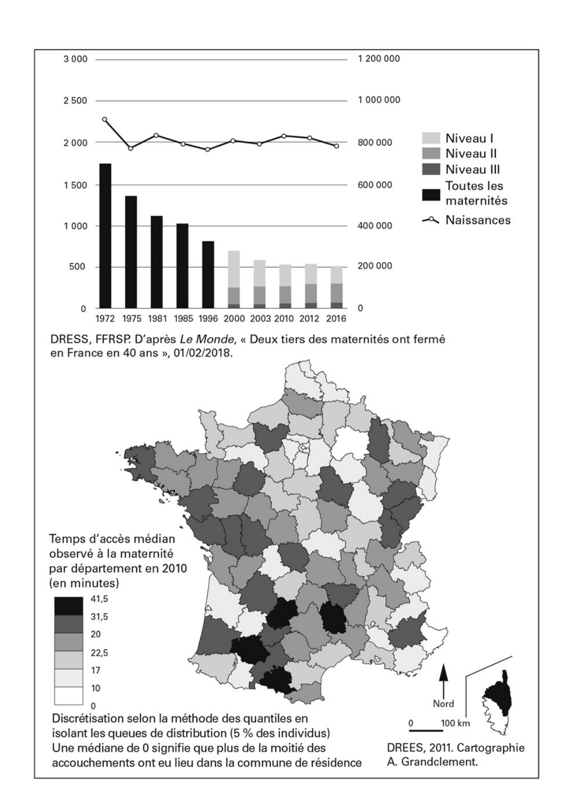
Source : OVERMAN, VAN THIEL, 2016.

Ces logiques de « rationalisation » (comme elles se présentent) des services publics ont de profondes conséquences en matière de recomposition spatiale. La fermeture des services publics dans les régions isolées ou peuplées s'appuie sur des critères présentés comme objectifs et rationnels tels que le coût par usager ou le nombre d'actes effectués par an. La réduction des dépenses publiques et la qualité des services publics sont ainsi mises en relation de manière ambiguë (cas des hôpitaux fermés car n'effectuant pas assez d'opérations pour garantir la sécurité des patients). Les maternités en sont un bon exemple : pour un nombre de naissances stable sur la période, le nombre de maternités en France a ainsi diminué de 39 % entre 1995 et 2016 [INSEE, 2017], augmentant de fait la concentration de ces services dans l'espace, notamment pour les maternités de type 3, adaptées à la gestion des grossesses à risque (figures 9.2a et 9.2b). Ce mouvement répond en partie à la baisse de la population dans les régions isolées : le temps d'accès médian est ainsi resté stable entre 2001 et 2010 (la moitié des femmes sont à moins de 17 minutes de leur maternité). Il est toutefois à l'origine d'inégalités spatiales accrues, au détriment des départements ruraux les moins peuplés,

d’autant que ces derniers cumulent les fermetures de services publics divers.

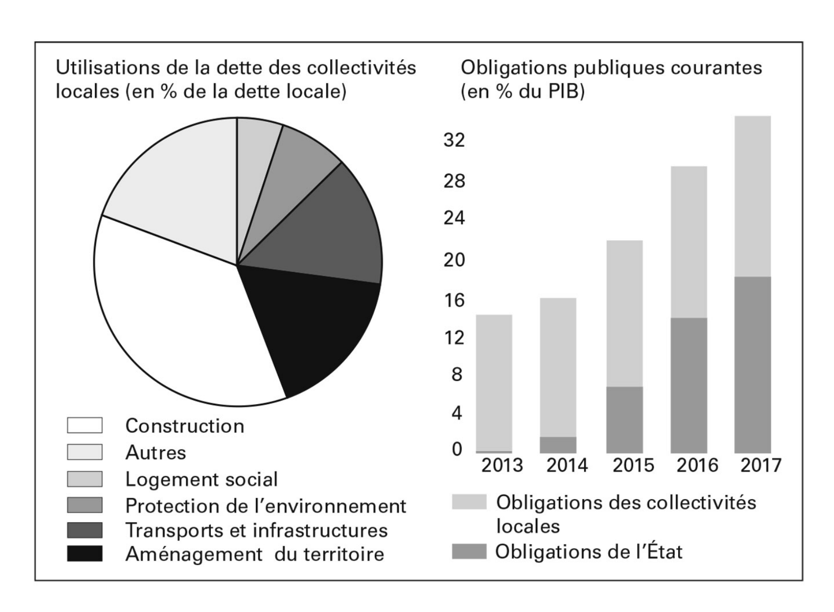
2.2 Acteurs privés et financiarisation de l’action publique

Figures 9.2a et 9.2b. : Réduction du nombre de maternités et différences d’accessibilité



La réduction des dépenses publiques s’accompagne de la recherche de nouvelles sources de financement. On assiste ainsi à un double mouvement de financiarisation de l’investissement public et de recours aux marchés et aux acteurs privés. On s’attardera sur trois modalités de cette financiarisation de l’investissement public : le financement direct des collectivités sur les marchés, le développement des partenariats public-privé et la financiarisation de l’aide au développement.

Figures 9.3 a et 9.3 b : Financement obligataire des collectivités chinoises : montants et destinations



Source : LAM W. R., WANG J., 2018, "China's Local Government Bond Market", *IMF Working Paper*, FMI.

Si les États financent depuis des siècles leur fonctionnement sur les marchés financiers, l'accès des collectivités territoriales aux financements directs sur les marchés est beaucoup plus récent. La vague de décentralisation a en effet coïncidé dans beaucoup de pays avec une libéralisation des marchés bancaires et financiers. À l'image des entreprises, les collectivités territoriales tirent ainsi de plus en plus parti de la désintermédiation bancaire. L'émission d'obligations permet par exemple aux collectivités de drainer une partie de l'épargne privée circulant sur les marchés internationaux pour financer des projets d'aménagement. Le cas chinois montre même que l'encours de ces obligations de collectivités peut dépasser celui des obligations d'État (figures 9.3a et 9.3b). Pour facilitées qu'elles soient par la dérégulation financière, ces méthodes de financement ont des revers. Elles peuvent tout d'abord être coûteuses : les emprunts obligataires étant soumis à la notation des agences, une collectivité fragile se financera plus chèrement qu'une autre qui sera bien notée. L'exposition aux marchés internationaux et à leurs retournements éventuels fait aussi courir d'importants risques aux collectivités comme l'ont montré, en 2011, le démantèlement et le sauvetage public de la banque franco-belge Dexia, qui avait vendu aux collectivités des « produits toxiques » dévalorisés par la crise des *subprimes*.

La financiarisation de l'investissement public s'opère également par l'implication croissante de groupes privés dans un grand nombre

d’opérations d’aménagement (infrastructures de transport, réseaux d’eau, équipements sportifs, gares et bâtiments publics, etc.). Dans le cadre de ces partenariats public-privé (PPP, *private-public partnerships*, en anglais), des prestataires privés construisent et/ou gèrent des équipements que le public utilise moyennant un loyer. Il existe de très nombreuses variétés de PPP selon les contextes nationaux et législatifs mais, pris dans leur ensemble, les PPP constituent un mode d’investissement de plus en plus courant : on estime que 1 749 PPP ont été conclus en Europe depuis les années 1990, pour un montant total de 336 milliards d’euros [Cour des Comptes européenne, 2018]. La ville polonaise de Poznań a par exemple confié à Suez-Environnement la construction et la gestion pour 25 ans d’une centrale de valorisation énergétique des déchets (pour un chiffre d’affaires estimé à 850 millions d’euros sur 25 ans). S’ils permettent de réduire les dépenses publiques à court terme, ces dispositifs présentent plusieurs problèmes : renchérissement des coûts pour les finances publiques sur le long terme, perte de recettes au profit des entreprises privées, réduction des investissements dans les infrastructures et les services. Leur utilisation a de fait beaucoup diminué depuis les années 2010.

Enfin, l’aide au développement témoigne également de tendances profondes à la marchandisation. Elle fut longtemps l’apanage de mécanismes publics (« aide publique du développement », APD) mais limités : l’ONU estime les besoins de financements des pays les plus pauvres à 20 fois le montant de l’APD. L’année 2015 marque une rupture historique : la Conférence d’Addis Abeba sur le financement du développement fait de la mobilisation de l’épargne privée mondiale bien supérieure aux besoins de financements du développement un objectif structurant des politiques de développement [Gabas *et al.*, 2017]. L’idée est de cantonner l’aide publique à un effet de levier permettant de drainer et de garantir des investissements privés. De nombreux fonds d’investissement se spécialisent alors dans ce domaine : en investissant dans des PME du Sud, ils leur permettent de se développer et de se financer à terme de manière autonome *via* le marché ou des banques commerciales ; l’investisseur revend alors ses parts en espérant une plus-value. Danone, par exemple, a suivi ce modèle avec La Laiterie du Berger au Sénégal [*ibid.*].

3. Néolibéralisation de l'action publique et inégalités

3.1 Le keynésianisme spatial est-il mort ?

Cette dynamique structurelle de néolibéralisation n'affecte que pas que les outils et les financements de l'action publique. Elle transforme plus fondamentalement les objectifs des politiques d'aménagement. Dans son livre *New State Spaces* [Brenner, 2004], Neil Brenner théorise la rupture avec le modèle keynésien de redistribution et d'homogénéisation spatiale lié à la croissance industrielle d'après-guerre. Selon la thèse du *rescaling of statehood* (qu'on traduit parfois en français par « réétalonnage politique »), les mutations économiques du post-fordisme ont conduit à une redéfinition des stratégies économiques des États, notamment en Europe de l'Ouest (tableau 9.2). Les politiques d'aménagement et de développement économique se sont concentrées sur le soutien aux secteurs d'activité et aux territoires les plus dynamiques et les mieux insérés dans la mondialisation. Les métropoles et les activités à haute valeur ajoutée (hautes technologies, activités créatives, tertiaire supérieur comme la finance ou les assurances) concentrent l'essentiel des moyens de politiques spatialement très sélectives (*urban locational policies*). Ce processus se combine à la mise en œuvre d'outils inspirés par le NPM, tels que les appels à projets qui favorisent la mise en concurrence des territoires de financements publics pour l'obtention de financements publics, comme l'a montré Renaud Epstein avec le cas de l'ANRU (Agence nationale de rénovation urbaine). L'État continue de piloter à distance des politiques urbanistiques tout en tirant parti des compétences qu'il a déléguées aux collectivités pour que ces dernières appliquent de fait les orientations qu'il souhaite [Epstein, 2013].

Tableau 9.2 : *Rescaling* et changement des référentiels d'aménagement des territoires

	Keynésianisme spatial	***Urban locational policies***
Échelle de référence	État. Les échelons inférieurs sont soumis aux objectifs nationaux	Décentralisation. Les échelons inférieurs sont des collectivités territoriales disposant de compétences

Focus économique	Croissance nationale dans une perspective *top-down*, macroéconomie	Compétition entre territoires dans une perspective *bottom-up*, relais de croissance locaux
Territorialisation	Uniformité. Objectifs de convergence économique et de péréquation entre territoires	*Customization* territoriale. Différenciation des territoires de projets, métropolisation

Ces dynamiques, structurelles et indéniables, appellent cependant deux nuances. La première est relative aux résultats de ce modèle territorialisé de développement post-fordiste. Même si les métropoles sont des moteurs importants de la croissance économique des États depuis quelques décennies, souvent au prix de fortes inégalités internes, il est impossible de conclure à l'existence d'un « dividende économique » [Pike *et al.*, 2012] lié à la décentralisation. Aucune corrélation n'apparaît entre degré de décentralisation, dynamiques économiques et réduction des inégalités régionales [*ibid.*]. Il faut aussi tempérer la fin du keynésianisme spatial. De puissants moteurs de correction des inégalités territoriales demeurent dans nombre de pays où l'idée d'État providence reste centrale. La redistribution sociale des revenus s'accompagne notamment d'une redistribution spatiale, au profit des territoires les plus pauvres (*cf.* chapitre 3).

3.2 L'urbanisme d'austérité

S'il ne fait pas disparaître les mécanismes de péréquation, le *rescaling* transforme en profondeur le financement de l'aménagement local et accroît à la fois le poids des collectivités locales, de leurs politiques et leur vulnérabilité financière.

Dans un premier mouvement, le *rescaling* s'accompagne de l'accroissement du poids macroéconomique des collectivités territoriales (qu'on peut mesurer par la part de leurs dépenses ou de leurs investissements dans le PIB). En effet, les dynamiques de délégation de pouvoirs par l'État à des agences ou à des collectivités s'accompagnent d'une hausse de la dépense et de l'investissement local. Conformément à l'idée d'ordolibéralisme, ces dynamiques montrent d'ailleurs combien la néolibéralisation ne consiste pas en une disparition de l'action et de la

dépense publiques mais en leur reformatage en direction d'objectifs de performances économiques et d'échelons de gestion inférieurs [GENESTIER *et al.*, 2008].

Mais cette situation renforce aussi l'autonomie et donc la responsabilité budgétaire des collectivités locales. Les budgets locaux sont en général composés pour partie de transferts étatiques et pour partie de ressources propres (impôts locaux, redevances pour services, vente de patrimoine, etc.). Or, les politiques de rigueur budgétaire structurellement associées au NPM et conjoncturellement aggravées par la crise de 2008 pèsent sur les budgets locaux. Si certains pays émergents connaissent une croissance économique suffisamment élevée pour que les dotations étatiques aux collectivités augmentent (c'est le cas en Inde des années 2000), ce n'est pas le cas dans beaucoup de pays de l'OCDE (États-Unis, Espagne, France, etc.), ce qui soulève trois grands enjeux.

Premièrement, les collectivités doivent réduire leurs dépenses ou trouver de nouveaux moyens de financement. Du fait de l'augmentation de leurs compétences, la première solution est limitée : une collectivité pourra réduire ses dépenses d'investissement (par exemple en réduisant ou en annulant un projet de transports en commun) mais plus difficilement ses dépenses de fonctionnement. Or les marges de manœuvre pour lever des ressources alternatives aux transferts de l'État sont très différenciées en fonction de l'importance démographique et/ou budgétaire des collectivités. Même dans le cas d'un État comme la France, encore largement attentif à la redistribution et aux services publics, il a été montré que les marges de manœuvre financières des plus petites collectivités se réduisaient tandis que celles des plus grandes s'accroissaient [COUR DES COMPTES, 2018].

Deuxièmement, la dépendance accrue des ressources publiques aux marchés les rend plus vulnérables aux mouvements de ces derniers. Ce problème est d'autant plus important que les recettes des collectivités, comme on l'a vu, se dédiversifient : la part des transferts de l'État diminue et doit être compensée par des ressources propres, comme la fiscalité. Or certaines des recettes de la fiscalité locale sont très sensibles aux variations de la conjoncture économique. C'est notamment le cas de l'immobilier, qui supporte 30 % des recettes fiscales des collectivités dans les pays de l'OCDE. Dans le cas d'un fort ralentissement du marché immobilier, les recettes des collectivités sont donc susceptibles de s'effondrer brutalement.

En Espagne, les recettes récupérées par les Communautés Autonomes sur les ventes immobilières ont par exemple été divisées par plus de 3 entre 2006 et 2013. Jamie Peck qualifie d'« urbanisme d'austérité » (*austerity urbanism* [PECK, 2015]) cette exposition de l'action publique locale à l'austérité de l'État et aux retournements des marchés. Selon lui, l'urbanisme d'austérité favorise la poursuite des politiques de démantèlement des services publics et de libéralisation, et reporte sur le niveau local les conséquences de la crise économique. L'exemple le plus célèbre est celui de la ville de Detroit, déclarée en faillite en 2013 et mise sous tutelle d'une commission de représentants de l'État du Michigan, dont l'une des premières décisions budgétaires avait été de réduire drastiquement l'éclairage public, plongeant 40 % du territoire municipal dans le noir. Le maire avait alors suggéré aux habitants d'allumer les lumières sous leur porche s'ils souhaitaient des rues éclairées.

Le troisième enjeu renvoie à cet urbanisme d'austérité. Étant intrinsèquement lié à la baisse des transferts de l'État, il est susceptible de générer des inégalités entre territoires : les collectivités les moins dépendantes des dotations de l'État seront en effet plus à même d'assurer la fourniture de services publics de base tandis que les autres devront soit réduire leurs dépenses soit puiser dans leurs réserves budgétaires comme c'est le cas au Royaume-Uni. Or, ce décalage entre la variabilité des recettes fiscales des collectivités et l'inertie des besoins est susceptible d'engendrer des phénomènes qualifiés de « redistribution négative » : les collectivités les plus robustes continuent à fournir des services à leur population aisée tandis que les collectivités les plus touchées par la crise sont obligées de réduire leurs prestations à destination des plus pauvres. Ce cas est par exemple documenté pour les villes anglaises [HASTINGS *et al*., 2017].

Synthèse

- De nouveaux modèles de gestion, inspirés par la sphère privée et le modèle du *New Public Management*, transforment les politiques publiques. L'application de critères de rentabilité et la volonté de réduction des dépenses publiques se traduisent par exemple par la refonte de la carte des services publics.
- La néolibéralisation de l'action publique se traduit également par l'érosion des États providence et par la redistribution des compétences et des ressources financières entre les différents niveaux de pouvoir, des États aux collectivités (*rescaling* de l'action publique). Elle accélère également la financiarisation de l'action publique.

- Les politiques d'austérité budgétaire pèsent fortement sur les ressources des collectivités locales et sur leur capacité d'action, faisant émerger un urbanisme d'austérité. Il est à l'origine d'inégalités territoriales croissantes, même si des mécanismes de redistribution spatiale perdurent.

Notions clés

agencification – décentralisation – keynésianisme spatial – *New Public Management* – partenariat public-privé – *rescaling* – urbanisme d'austérité

Lectures conseillées

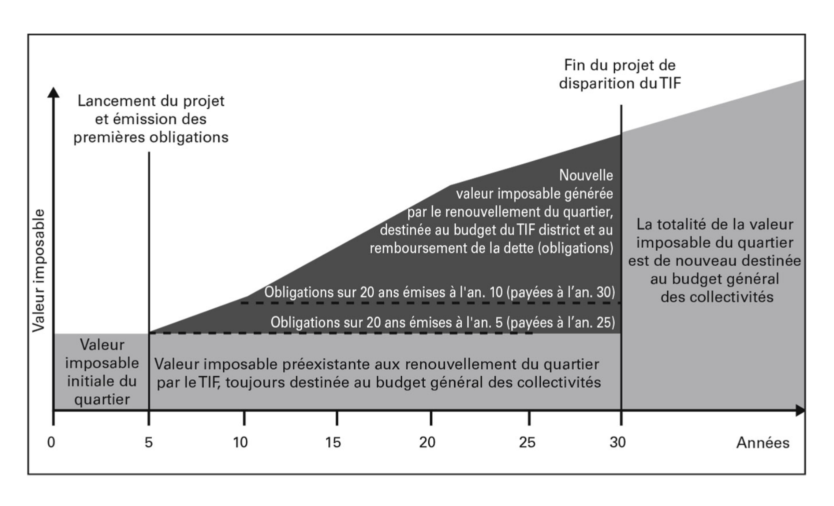
GENESTIER P., JOUVE B., BOINO P., 2008, « L'aménagement urbain et territorial, entre post-keynésianisme et néo-keynésianisme », *Métropoles*, n° 4 (http://journals.openedition.org/metropoles/3583).

JOUVE B., 2007, "Brenner Neil, *New States Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood*", *Métropoles,* n° 1 (http://journals.openedition.org/metropoles/116).

PECK J., 2015, "Austerity Urbanism. The Neoliberal Crisis of American Cities", *Rosa Luxemburg Stiftung, City Series* #1 (www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/peck_austerity_urbanism_eng93.pdf).

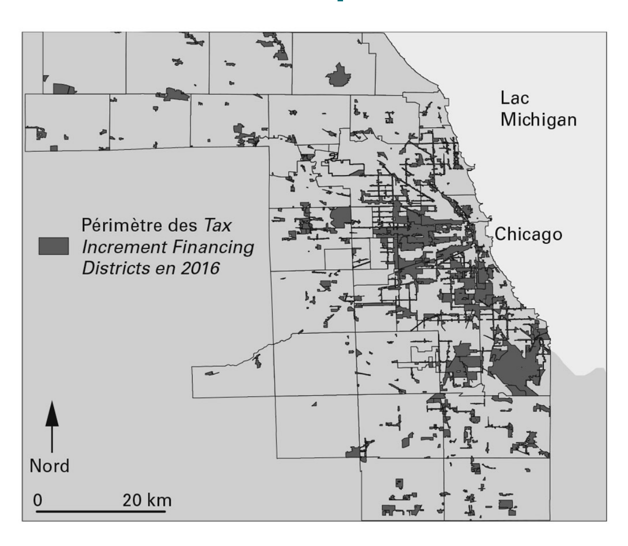
Étude de cas : Le *Tax Increment Financing* (TIF)

Document 1 : Le principe du TIF



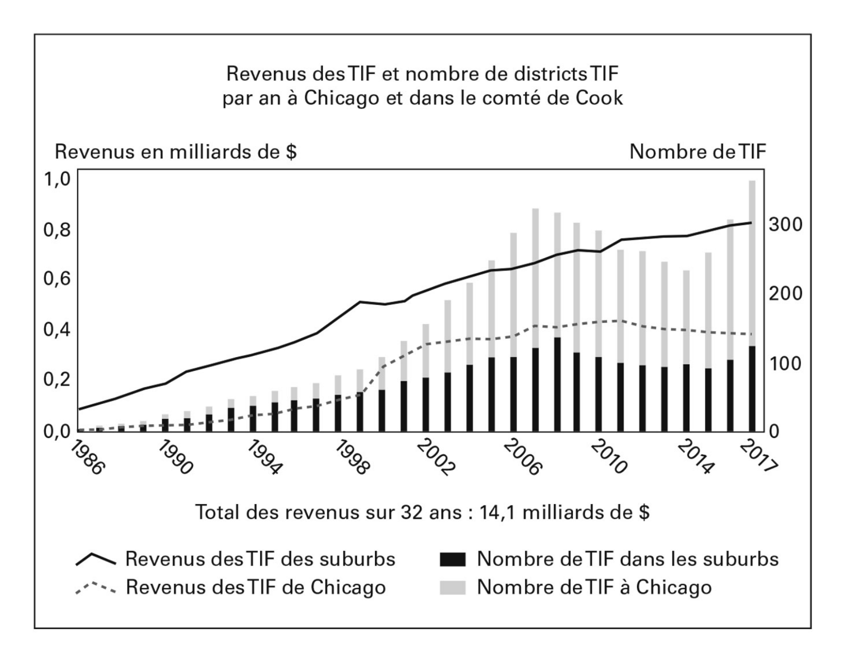
Réalisation : Boulay, Grandclement, 2019.

Document 2 : L'extension spatiale des TIF à Chicago



Source : Cook Country Gouvernment Open Data. Cartographie A. Grandclement.

Document 3 : Les recettes fiscales des TIF à Chicago et dans le comté de Cook



Source : OFFICE OF COOK COUNTY CLERK, *Real Estate and Tax Service*, 2018.

Document 4 : La financiarisation des politiques publiques locales

« Le pari sur la valeur immobilière future des biens structure la gouvernance locale, avec des systèmes de relations contractuelles entre les promoteurs, les juridictions locales, les districts et les propriétaires, dont l'équilibre financier repose sur une hypothèse de croissance de la valeur immobilière du bien. Ces éléments, et notamment les outils de politiques publiques mis en œuvre (CFD, *Float bonds*, ou TIF), mettent en évidence la transition vers un régime de production profondément ancré dans les logiques financières, dont le point saillant de ce régime est résumé par la captation de la rente foncière par la chaîne de l'intermédiation financière par le biais de ces outils. »

Source : LE GOIX R., 2014, « Financiarisation, crise et prix immobiliers : le lotissement des promesses », *Bulletin de l'association des géographes français*, vol. 91, nº 2, p. 164-180.

Commentaire

- Les TIF (*Tax Increment Financing*) sont un instrument financier permettant de financer à l'avance un projet urbain. Créés aux États-Unis, ils se diffusent à l'échelle mondiale depuis quelques années. Leur principe est le suivant : on planifie un projet sur une zone délimitée (*TIF district*) dont on estime l'assiette fiscale et que l'on finance par l'émission d'obligations (notées par des agences de notation, comme n'importe quel produit financier). Une fois le projet sorti de terre, les recettes fiscales supplémentaires sont dirigées vers un fonds spécial permettant à la fois

de rembourser les créanciers et de financer de nouveaux développements dans le périmètre du projet (doc. 1). Les TIF sont devenus un instrument banal du renouvellement urbain aux États-Unis, comme le prouve le cas de Chicago (doc. 2). Ils génèrent en outre des recettes fiscales de plus en plus importantes (doc. 3).

- Ces montages sont typiques de la néolibéralisation de la production publique de la ville à plusieurs titres. Premièrement parce que les collectivités s'endettent directement sur les marchés et que leurs capacités de remboursement sont conditionnées par l'orientation des marchés : les TIF sont pleinement financiarisés (doc. 4), et mettent en péril le rôle traditionnellement contracyclique de l'investissement public. Deuxièmement parce que la généralisation de ce modèle d'aménagement conduit à extraire une part croissante des recettes fiscales du budget général des collectivités (servant notamment à financer les services publics) pour les diriger vers les seuls quartiers concernés par les TIF. À Chicago, par exemple, plus de 30 % de la totalité des taxes foncières prélevées proviennent de *TIF districts*. En ce sens, les TIF participent clairement à une réduction de la redistribution spatiale des revenus par l'impôt.

Chapitre 10

Post-fordisme et production de l'espace

Objectifs

- Décrire les régimes politico-économiques de régulation qui participent à l'extension du système néo-libéral.
- Analyser à différentes échelles les circuits économiques post-fordistes d'accumulation du capital et les jeux d'acteurs impliqués dans la production de l'espace.
- Penser la diversité des formes concrètes du néolibéralisme en tenant compte des contextes et des trajectoires nationales.

L'extension spatiale et thématique du système néolibéral décrite dans les chapitres 7 à 9 et la mondialisation analysée dans la partie 2 participent de la transition d'un système fordiste à un système post-fordiste. Penser conjointement ces deux processus est indispensable pour analyser la fin du fordisme en tant que régime d'accumulation (et pas seulement en tant que simple modèle d'organisation de la production). La transition post-fordiste correspond en effet à un profond renouvellement des rapports sociaux, des régimes d'accumulation du capital et des normes politiques qui les encadrent. La compréhension de ce régime tout aussi politique qu'économique est fondamentale car les évolutions des modes de régulation du capitalisme ont de profondes conséquences matérielles et spatiales, lisibles à toutes échelles et déterminantes dans les recompositions territoriales liées à la mondialisation.

1. Le régime économique et politique post-fordiste : approche multiscalaire et systémique

1.1 Du modèle de production au régime politique et économique

La transition entre fordisme et post-fordisme est souvent abordée uniquement du point de vue du modèle de production. On souligne alors le passage d'un modèle fondé sur la production de masse standardisée (permettant des économies d'échelle et une forte compétitivité-prix) à un modèle plus flexible (jouant sur la différenciation des produits pour faire face à la concurrence). Il serait néanmoins très réducteur de ne pas souligner combien ces modèles de production dépendent de conditions politiques et sociales. Les débouchés de la production de masse du fordisme étaient en effet conditionnés par la croissance de la demande, et donc par l'implication des États providence dans la redistribution des revenus et l'engagement des entreprises à maintenir un équilibre entre revenus du capital et revenus du travail. À l'inverse, la transition post-fordiste ne peut se concevoir sans la participation active des États à la libéralisation des échanges mondiaux ou à la flexibilisation du travail.

À la suite des travaux de Robert Boyer, économiste hétérodoxe fondateur de l'école de la régulation[1], on qualifie souvent ces régimes politico-économiques d'encadrement du capitalisme de « modes de régulation ». Selon les « régulationnistes », ces derniers varient en fonction des modalités que prennent cinq paramètres fondamentaux : la concurrence, le régime monétaire, le rôle de l'État, les rapports salariés et l'insertion dans l'économie mondiale [BOYER, 2015]. En fonction des contextes historiques et nationaux, les modalités de ces cinq paramètres fondamentaux des modes de régulation peuvent varier. On a par exemple vu à la fois combien l'ouverture mondiale des marchés et le retrait des États de l'intervention directe sur les marchés avaient structurellement modifié les conditions d'exercice de la concurrence à l'échelle planétaire depuis la fin des années 1970, tout en maintenant de fortes disparités dans les modèles nationaux.

La reconnaissance de cette variabilité spatio-temporelle de la régulation du capitalisme est fondamentale d'un point de vue théorique car elle permet de désessentialiser le marché et la concurrence en témoignant de la dépendance des conditions d'accumulation et des rapports sociaux à l'encadrement des règles de concurrence par les États. C'est ce qui explique

que la prise en compte des formes institutionnelles dans les travaux économiques soit un trait marquant de l'économie politique hétérodoxe : c'est un moyen de s'éloigner de l'économie orthodoxe, focalisée sur une approche statique et anhistorique d'un équilibre général sur les marchés.

1.2 Modes de régulation et systèmes d'acteurs

La modification des formes institutionnelles de régulation depuis la fin du fordisme s'accompagne de profondes reconfigurations des systèmes d'acteurs et des canaux d'accumulation. La fin du fordisme signifie en effet la fin d'un compromis politico-économique fondé sur un partage de la valeur ajoutée de plus en plus favorable aux salariés : à partir des années 1970 et 1980, en revanche, la part des revenus du capital (actions, produits financiers, patrimoine foncier-immobilier, etc.) dans la valeur ajoutée croît, en complète déconnexion d'avec la croissance économique moyenne [Piketty, 2013].

Ce renversement de tendance s'accompagne d'une prise de pouvoir croissante des détenteurs et des gestionnaires de capitaux. On parle de *shareholder capitalism* (capitalisme des actionnaires) pour décrire cette situation dans laquelle les actionnaires exigent d'importants dividendes, quitte à modifier voire faire passer au second plan les stratégies proprement productives des entreprises. On ne saurait cependant faire du développement du *shareholder capitalism* une question purement technique. Il est au contraire lié à toute une série de paramètres politiques qui témoignent de l'importance de l'encadrement politique des marchés. La faible taxation des revenus du capital et le développement de systèmes de retraite ou de santé privés sont parmi les plus cruciaux. Notamment, l'arrivée massive et rapide des fonds de pension au sein des actionnariats d'entreprises (certains auteurs allant jusqu'à parler de *pension fund capitalism*) explique la pression en faveur d'une augmentation des dividendes (et, par effet de vases communicants, de réduction du coût du travail – *cf*. Focus).

- **FOCUS : Un exemple de fonds de pension : CalPERS**

CalPERS (*California Public Employees' Retirement System*) est le plus important des fonds de pension publics américains. Avec 360 milliards de dollars d'encours sous gestion, ce grand investisseur institutionnel gère les retraites de presque 2 millions de fonctionnaires californiens.

Comme tous les fonds de pension, son objectif est d'obtenir de ses placements un rendement suffisant pour pouvoir distribuer leurs pensions aux retraités membres. CalPERS exige donc des taux de rendement minimaux.

Ce système de retraite par capitalisation est intrinsèquement lié aux marchés globaux, ce qui ne va pas sans poser de nombreux problèmes. Tout d'abord, le rendement des placements dépend de cycles macroéconomiques : suite à la crise de 2008 et à la perte de 100 milliards de dollars, CalPERS a réduit le montant des pensions à 70 % des sommes initialement versées. Par ailleurs, la nouvelle direction s'est résolue à rompre avec la tradition « activiste » d'investissements responsables afin de maintenir un taux de rendement de 7 % (contre 8 % avant la crise 2008). Cette diminution des rendements exigés ne doit cependant pas cacher un fait fondamental : depuis 2000, la croissance mondiale n'a selon la Banque mondiale jamais dépassé les 4,5 %, ce qui explique le caractère très agressif du *shareholder capitalism*.

Sources : *Le Monde*, 29 octobre 2018 ; *Les Échos*, 11 septembre 2017.

Le passage de systèmes de retraite par répartition à des systèmes de retraite par capitalisation est ainsi l'illustration très claire des liens entre dynamiques économiques et régulation institutionnelle. Il témoigne notamment d'une transition de fond qui consiste à faire reposer de plus en plus les conditions de sécurisation de la vie des individus sur leurs propres stratégies patrimoniales (*asset based welfare* : sécurisation par la détention d'actifs) plutôt que sur la construction de garanties collectives par l'État providence (*Welfare State*). Cette situation explique largement la coexistence *a priori* paradoxale entre le développement d'un *shareholder capitalism* très financiarisé, concentré aux mains de grands investisseurs institutionnels et d'un capitalisme patrimonial, notamment caractérisé par l'importance croissante du patrimoine immobilier des ménages, de plus en plus fréquemment propriétaires. Ces deux formes de capitalisme sont en effet toutes deux largement déterminées par la nécessité pour les ménages de sécuriser leur retraite par le rendement de leurs pensions et la détention d'un capital.

1.3 Accumulation du capital et transformation de l'espace

La régulation du capitalisme par toute une série d'institutions a des conséquences directes sur les dynamiques d'accumulation du capital, entendu comme somme de ressources générant un profit (capital fixe comme les machines-outils, patrimoine foncier, produits financiers, etc.). Selon leur nature, les systèmes de régulation du capitalisme peuvent notamment favoriser ou pas sa concentration (c'est par exemple ce qui fait que pour Karl Marx le capital ne peut se limiter à une liste d'objets mais doit intégrer les rapports sociaux). Quel que soit l'encadrement de l'accumulation du capital, cette dernière a nécessairement des conséquences fondatrices de la structuration de l'espace.

En effet, le principe même du capitalisme consiste à tirer profit de la détention du capital. Pour ce faire, il s'agit d'investir des sommes d'argent. Or, comme le révèle l'étymologie du terme, ces « placements » sont localisés, comme c'est par exemple très net dans les cas d'évasion fiscale vers les paradis fiscaux. En favorisant certains espaces, l'accumulation du capital contribue donc à l'émergence de structures spatiales (ici la polarisation des flux financiers, par exemple), y compris d'un point de vue matériel, comme en témoigne par exemple la présence d'immeubles « boîte aux lettres » dans les paradis fiscaux. La transformation de l'espace peut même être l'objet même de l'accumulation de capital puisque le profit qu'on espère tirer d'un investissement est lié à un objet : plantation de vignobles ou de cultures industrielles, production de complexes touristiques ou achat d'appartements pour les louer sont autant de formes de production de l'espace. Les formes concrètes de cette accumulation de capital diffèrent selon les contextes spatio-temporels mais sont par nature plus denses en ville qu'ailleurs. David Harvey, le plus renommé des géographes marxistes, a ainsi intitulé l'un de ses plus célèbres ouvrages *The Urbanization of Capital* [HARVEY, 1985].

Le même David Harvey a théorisé les circuits économiques sous-jacents à cette production de l'espace par le capital [HARVEY, 2006]. Il analyse notamment les phénomènes de *capital switching*, c'est- à-dire la circulation spatiale et sectorielle du capital. Selon ce modèle, il existe un rapport entre l'origine des capitaux détenus (industrie, foncier agricole, etc.), leur rentabilité et le choix de les réinvestir ailleurs. Ce sont alors les variations du taux de profit qui expliquent la destination, à la fois en termes sectoriels et spatiaux, des nouveaux investissements (*cf.* Focus). Que la réorientation des investissements soit sectorielle et/ou spatiale, les *capital switchings* ont

de lourds impacts territoriaux : abandon ou dégradation des actifs amortis et peu profitables (friches industrielles ou agricoles), investissement dans de nouvelles infrastructures (centres de recherche, création de périmètres irrigués, etc.) ou réhabilitation d'espaces pour de nouveaux usages (lofts ou centres commerciaux dans les zones péricentrales d'anciennes villes industrielles).

• FOCUS : Les investissements de la famille Mulliez : des *capital switchings* ?

Improprement nommé « Groupe Mulliez », l'AFM (Association familiale Mulliez) est un groupement d'intérêt économique fondé à Roubaix dans les années 1950 par Gérard Mulliez. Il réunit plusieurs centaines de cousins descendant de Louis Mulliez, grand-père de Gérard. Très original dans sa structure et son fonctionnement (aucune de ses sociétés n'est cotée en Bourse), l'AFM réunit des sociétés très connues du public français (Auchan, Decathlon, Flunch, Leroy-Merlin, Norauto, Phildar, Saint-Maclou, Boulanger, etc.) qui drainent au total 10 % des dépenses d'alimentation et d'équipement des Français [GOBIN, 2015].

D'un point de vue géographique, l'évolution des choix d'investissements de G. Mulliez illustre bien la théorie de David Harvey. Louis Mulliez fonde au début du XXe siècle une filature à Roubaix. L'industrie textile, issue de la première révolution industrielle, est alors le principal employeur du bassin industriel du Nord. Dans l'après-guerre, le secteur va néanmoins souffrir de plus en plus de la concurrence étrangère. Les filatures ferment progressivement et le père de G. Mulliez réoriente une partie des capitaux de son père vers la distribution : à Phildar, entreprise de production et de distribution de laine fondée en 1943 s'ajoutent Pimkie en 1971, Kiabi en 1978, etc. En 1990, l'usine Phildar de Roubaix ferme : les capitaux ont été retirés de la production, trop peu rentable, pour être réinvestis dans la distribution, plus rentable.

La réorientation sectorielle des investissements s'accompagne d'une relocalisation : si les entreprises de l'AFM naissent en général dans le Nord (le premier Auchan s'installe en 1961 dans une ancienne usine Phildar de Roubaix) et y conservent leurs sièges sociaux, les enseignes de distribution se dispersent sur tout le territoire national puis sur les marchés internationaux (le groupe Auchan est le 12e distributeur mondial). L'implantation dans les PECO et les pays émergents (Chine, Vietnam, etc.) où la grande distribution est encore faiblement structurée permet d'importants retours sur investissements compensant la diminution du taux de profit en France, où la concurrence est extrêmement forte.

Sources : sites des entreprises ; *Ouest-France*, 26 mai 2015.

Pour toutes ces raisons, David Harvey estime qu'on ne peut comprendre les dynamiques essentielles du capitalisme (c'est-à-dire la recherche du profit) sans la prise en compte de la différenciation de l'espace

géographique, qui contraint les décisions d'investissement et en résulte à la fois. Harvey qualifie ainsi les stratégies de restauration des taux de profit de *spatial fixes* (de *fix*, arrangement, solution). Cette approche intègre ainsi dynamiques économiques et recompositions spatiales, dans une perspective multiscalaire puisque les conditions globales de régulation du capitalisme déterminent largement les différentiels locaux de profits ou les entraves à la circulation des capitaux : la réorientation massive des capitaux vers les prêts immobiliers aboutit localement à l'urbanisation mais ne serait pas concevable sans la libéralisation des marchés financiers internationaux (*cf.* Étude de cas).

2. La production de la ville post-fordiste

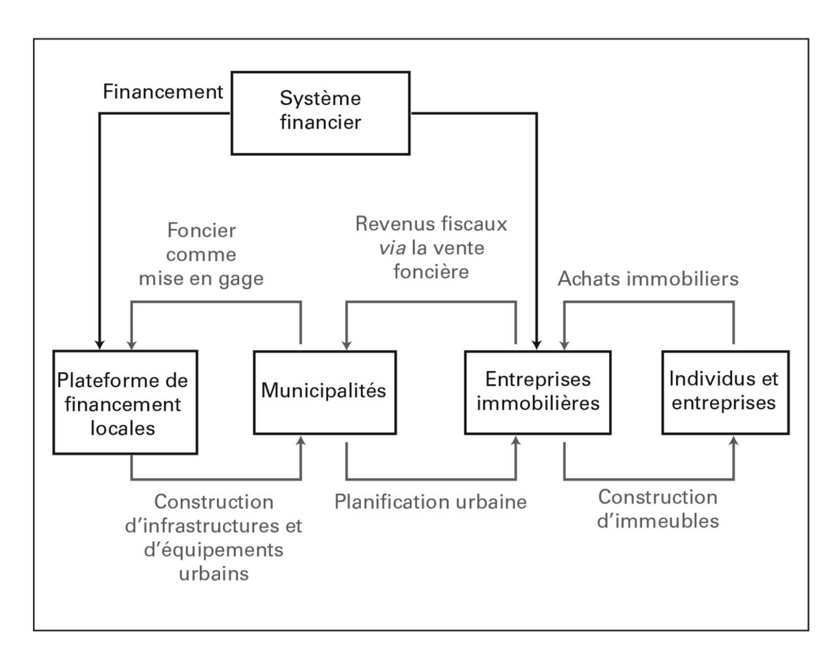
2.1 Marché foncier-immobilier, financiarisation et formes urbaines

Les circuits économiques et les modes de régulation socio-politiques issus de la transition post-fordiste sont ainsi au cœur des processus de production de l'espace à différentes échelles. Les villes notamment constituent un terrain propice à la conduite d'une géographie économique de ces processus de production de l'espace. En effet, les dynamiques d'accumulation du capital s'effectuent préférentiellement en ville, sous l'effet des *capital switchings* entre circuits « primaire » (investissements dans la production de biens) et « secondaire » (investissements dans l'environnement bâti).

Pour plusieurs raisons (épargne des ménages, réserves d'épargne des entreprises hébergées dans les paradis fiscaux, régulation monétaire laxiste), la période post-fordiste est de plus marquée par la croissance des stocks de capitaux cherchant des débouchés valorisables [Fernandez, Aalbers, 2016]. Dans ces conditions, le circuit secondaire, donc l'urbanisation au sens large du terme, est devenu ces dernières années un débouché privilégié de capitaux internationaux que la dérégulation des marchés financiers et la financiarisation permettent de déplacer aisément d'un pays à un autre. Toutes les techniques de liquéfaction des actifs (*cf.* chapitre 2) ont ainsi

concouru à faire de l'urbanisation un *spatial fix* du système économique et financier global, comme le montre le cas chinois (figure 10.1).

Figure 10.1 : Des marchés financiers globaux à la production financiarisée de la ville



Source : THEURILLAT, 2017.

L'urbanisation chinoise [AVELINE, 2013 ; THEURILLAT, 2017] est en effet typique d'une mise à profit du *pension fund capitalism* : les investisseurs institutionnels occidentaux cherchent à diversifier leurs portefeuilles d'actifs pour parer à toute éventualité. L'immobilier asiatique joue un rôle central dans cette stratégie puisqu'il permet des placements sûrs et attractifs, et relativement déconnectés des autres cycles économiques [AVELINE, 2013]. Un nombre croissant de grands groupes produisent dans les villes chinoises de l'immobilier résidentiel, des centres commerciaux ou des infrastructures de transport en se finançant sur les marchés mondiaux. La ville de Qujing, dans le Yunnan, est typique de ce type de développements : Thierry Theurillat y a dénombré pas moins de six projets urbains de plusieurs milliards de yuans depuis 2010 [THEURILLAT, 2017].

Cette financiarisation de la production de la ville ne va pas sans conséquences morphologiques majeures. En effet, le bâti réalisé doit répondre aux niveaux de rentabilité exigés par les investisseurs et sa typologie architecturale s'en ressent, qu'il s'agisse des grands complexes sportifs associant stade, centres commerciaux et hôtels de luxe ou des

programmes résidentiels dont les appartements sont calibrés pour répondre à des demandes standards : « la standardisation formelle et culturelle qu'ils produisent constitue un facteur attractif supplémentaire pour les capitaux financiers internationaux, la familiarité des investisseurs aux objets urbains programmés leur permettant de mieux apprécier les profils de rendement/risque » [Aveline, 2013]. Natacha Aveline indique que l'organisation urbaine peut être profondément modifiée par ce mode de production de la ville : peu denses et très mixtes jusque dans les années 1990, avec notamment d'importants quartiers industriels en zone urbaine, les villes chinoises se conforment de plus en plus à des modèles centre-périphérie, la production internationale de logement rejetant les activités industrielles dans les périphéries [Aveline, 2013]. Il est cependant à noter que les impacts locaux de l'urbanisation des capitaux globaux ne sont pas limités aux grands équipements de la « ville d'exception » et concernent également la ville ordinaire : petits immeubles collectifs d'investissement locatif dans les villes moyennes en France [Vergriete, 2013] ou lotissements des *suburbs* californiennes [Le Goix, 2014] répondent à la même logique d'ancrage local de capitaux globaux.

2.2 Coalitions de croissance et stratégies locales de développement

Tout comme les circuits impliqués dans l'accumulation et la mobilité des capitaux, les processus d'ancrage local de ces capitaux globaux engagent toute une série d'acteurs et de parties prenantes de l'aménagement urbain. La structure de ces réseaux d'acteurs de la production financiarisée de la ville se complexifie et se densifie : « s'il est acquis que la ville a toujours été construite et financée par le capital privé et les investisseurs, le régime contemporain montre une inflexion […] promoteurs, collectivités locales et acquéreurs évoluent ensemble dans un paysage financiarisé, qui traduit un changement de régime de production des espaces [urbain]s » [Le Goix, 2014].

Des cadres théoriques ont été développés par la sociologie urbaine américaine (coalition de croissance – *urban/local growth machine* [Logan, Molotch, 2007] – ou régimes urbains – *urban regimes* [Stone, 1989]) qui insistent sur les systèmes d'intérêts locaux qui sous-tendent l'urbanisation.

Au cœur de la notion de coalition de croissance se trouve l'idée que certains groupes sociaux, notamment les propriétaires fonciers et les professions liées à la construction et à l'intermédiation immobilières (BTP, promoteurs, agents immobiliers, assureurs, etc.), ont tout intérêt à favoriser la croissance urbaine pour valoriser leur patrimoine ou augmenter leur activité. Le cas de Qujing, étudié par Thierry Theurillat, est là aussi très parlant : depuis les années 1990, les villes chinoises tirent d'importants revenus de la concession de terrains qu'elles utilisent comme levier d'investissement immobilier. Les grandes entreprises de construction et de promotion (publiques comme Dongsheng ou privées comme Ansha) deviennent de fait des partenaires des collectivités pour valoriser du foncier agricole vite transformé en immobilier haut de gamme pour tous les habitants de la province du Yunnan. Le résultat de cette coalition de croissance est spectaculaire (tableau 10.1).

Tableau 10.1 : Investissement immobilier et stratégie de croissance dans le district de Qujing Qilin

	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2020 (pro-jection)
Population (en millions)	0,627	0,651	0,666	0,689	0,741	0,705	0,713	0,758	1
PIB (en milliards de RMB)	8,89	11,34	17,25	24,47	31,5	37,01	42,9	49,43	–
Investissements en capital fixe (en milliards de RMB)	1,67	3,78	6,37	11,04	19,28	24,11	23,14	29,85	–
Investissements immobiliers (en milliards de RMB)	0,70	1,31	n. d.	n. d.	5,61	n. d.	7,35	7,31	–
Part des investissements immobiliers dans le total des investissements en capital fixe (en %)	43	35			29		32	24	–
Superficie urbanisée pour le territoire du centre-ville (en km²)	24,5	27,5	32,2	37	56	61	66	67,9	100

Source : THEURILLAT, 2017.

Les intérêts des coalitions de croissance diffèrent selon les contextes : on pourrait ainsi opposer aux politiques de croissance extensive et immobilière

des villes chinoises les politiques plus qualitatives et culturelles des villes ouest-européennes, parfois débordées par les particuliers (*cf.* Focus).

• FOCUS : Des coalitions de croissance touristique aux stratégies patrimoniales des particuliers : Airbnb et les grandes villes

Surfant à la fois sur les vagues du tourisme urbain déclenchées par les coalitions de croissance urbaines et de l'économie collaborative, le développement d'Airbnb a été fulgurant. L'entreprise a levé sur les marchés 3 milliards de dollars depuis sa création en 2008 pour une valorisation qui s'élève à 31 milliards de dollars (2e entreprise américaine non cotée après Uber). La plateforme propose 3 millions de logements dans 65 000 villes de 190 pays.

On assiste ainsi à une extension autonome des logiques de développement touristique au profit des propriétaires et au détriment des acteurs traditionnels de la filière. Cette situation génère alors plusieurs tensions : différence de traitement (notamment fiscal) entre acteurs professionnels et particuliers, retrait d'une partie des logements du parc de résidences principales, rachat d'immeubles entiers par des entrepreneurs, mono-activité touristique dans certains quartiers, etc. Plusieurs villes (Londres, Paris, Berlin, Amsterdam, New York, San Francisco, etc.) ont récemment tenté de freiner le développement d'Airbnb en limitant le nombre de jours de location par année ou imposant des durées minimales de location.

Source : *L'Usine digitale*, 10 mars 2017.

Quel que soit l'objet de ces coalitions, leur mise en œuvre est souvent facilitée par le contexte de *rescaling* des politiques publiques. Ces coalitions de croissance affectent donc la production de l'espace urbain en déterminant en partie les spécialisations économiques et fonctionnelles des différents quartiers.

2.3 Fragmentation et division sociale de l'espace

Ces exemples montrent que l'urbanisation du capital a des conséquences socio-spatiales très concrètes. La valorisation des marchés fonciers-immobiliers qui découle des dynamiques d'accumulation questionne notamment leur potentiel d'exclusion de certaines activités ou de certaines franges de la population. Selon Saskia Sassen, dans son ouvrage *La Ville globale : New York-Londres-Tokyo* (1996), l'urbanisation du capital

déboucherait ainsi sur une « polarisation sociale » du sommet de la hiérarchie urbaine. Le développement conjoint d'une élite internationale et d'une classe très précaire peut aller jusqu'à l'expulsion des plus pauvres afin de valoriser certains emplacements comme c'est par exemple le cas avec les « déguerpissements » dans les pays du Sud. Serge Longou montre par exemple comment les évacuations des villages de pêcheurs d'Owendo (au sud de Libreville) ont été orchestrées par la spéculation foncière au début des années 2000 [LONGOU, 2014].

Sans remettre en cause la ségrégation au sein des villes, d'autres auteurs plaident pour une appréhension à des échelles fines des recompositions socio-territoriales liées à la globalisation et à l'urbanisation du capital. En effet, des dynamiques polarisées (*spots* locaux de gentrification résidentielle ou commerciale et poches de paupérisation) coexistent avec le développement des classes moyennes et de la ville ordinaire. Les *suburbs* californiennes montrent en effet que cette dernière est tout aussi liée aux circuits globaux du capital que les grandes opérations immobilières [LE GOIX, 2014].

3. Globalisation et diversité territoriale du post-fordisme

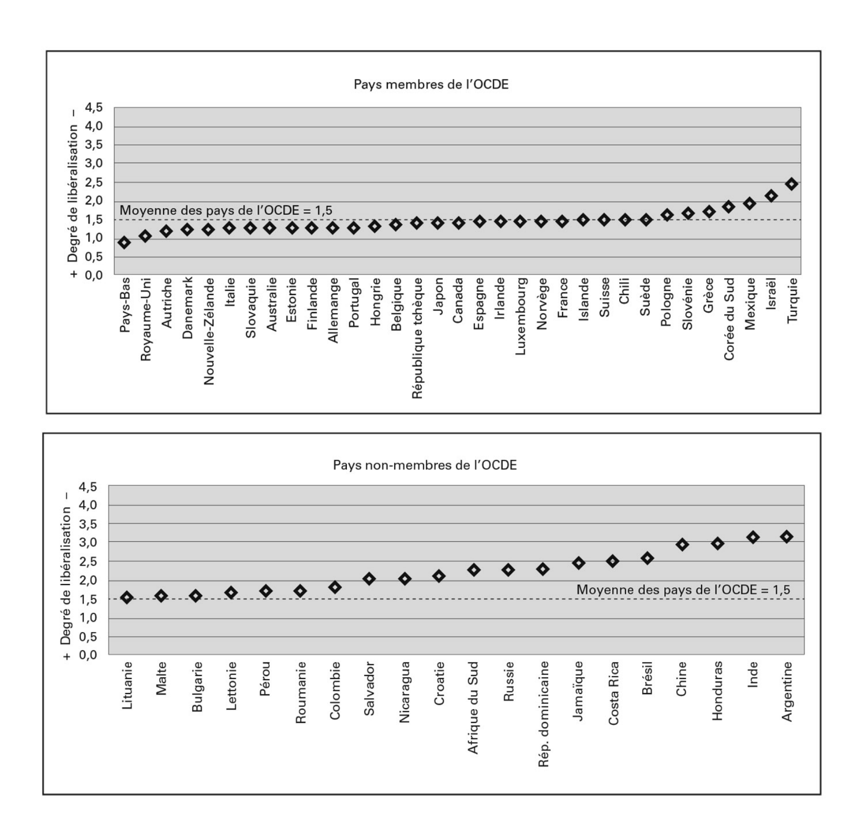
3.1 Les modèles nationaux à l'épreuve de la néolibéralisation

D'un point de vue spatial, la globalisation a, comme on l'a vu, des effets paradoxaux : tout en unifiant progressivement l'espace mondial (notamment par la réduction progressive des barrières douanières), elle le différencie du fait de phénomènes de polarisation et de spécialisation de l'espace. On pourrait poser le même constat à propos des modes de régulation du capitalisme.

En effet, la néolibéralisation du monde s'accompagne globalement d'une convergence des systèmes de régulation de l'économie. La libéralisation progressive des marchés, la suppression du contrôle des changes ou

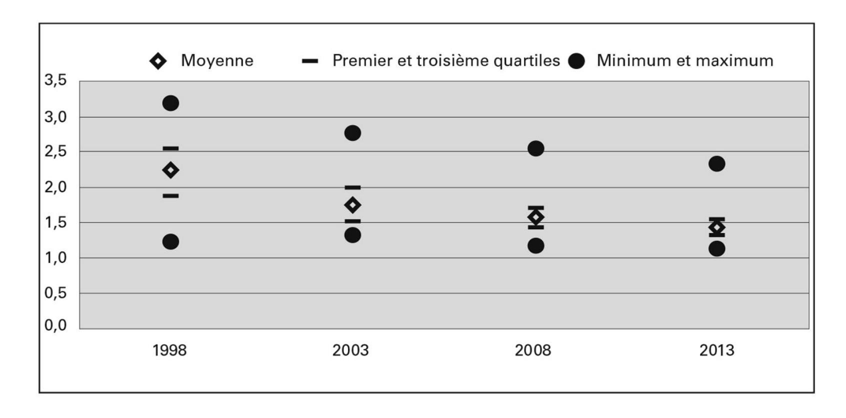
l'intégration régionale des marchés en sont la preuve. Il convient ainsi de reconnaître à la fois l'existence de « trajectoires communes » et de « points de départs différents » [Fernandez, Aalbers, 2016] entre économies nationales. Les travaux de l'OCDE sur les scores PMR (pour *Product Market Regulation*) témoignent ainsi de profondes différences nationales quant au niveau général de libéralisation des systèmes économiques mais également d'une indéniable convergence entre États (figures 10.2 et 10.3).

Figure 10.2 : Les degrés de libéralisation des économies nationales selon l'indice PMR



Source : OCDE, 2015.

Figure 10.3 : La convergence libérale des économies nationales des pays membres de l'OCDE selon l'indice PMR



Source : OCDE, 2015.

La littérature académique insiste pourtant sur la variabilité des configurations institutionnelles qui régulent le capitalisme : c'est le cas depuis les années 1970 chez les régulationnistes français et c'est quasiment automatique dans le monde anglo-saxon depuis la publication par Peter A. Hall et David Soskice de leur célèbre *Varieties of Capitalism* [HALL, SOSKICE, 2001]. Bien qu'ils diffèrent dans le détail, tous ces travaux s'accordent sur un point fondamental, dont l'importance théorique explique la fréquente mobilisation : s'opposant par exemple à la posture évolutionniste d'un Walt Rostow selon laquelle il n'existerait qu'un schéma de développement commun à tous les pays, ces auteurs s'élèvent contre l'idée d'une régulation « naturelle » du système capitaliste et affirment que différents modèles de régulation de l'économie de marché peuvent coexister. Peter Hall et David Soskice distinguent ainsi pour la période 1960-2000 le système LME (*Liberal Market Economy*), typique des pays anglo-saxons, et le système CME (*Coordinated Market Economy*) dont les modèles sont l'Allemagne et le Japon. Le premier, caractérisé notamment par une faible organisation collective des salariés et une gestion plutôt court-termiste, se distingue du second (plus encadré par les corps intermédiaires) par un taux de croissance supérieur mais un chômage plus poussé et un plus faible PIB/habitant [HALL, SOSKICE, 2001].

3.2 *Actually existing neoliberalisms* (N. Brenner et N. Theodore)

Ces travaux mettent en avant le fait qu'il n'est pas possible de considérer la néolibéralisation comme une logique faisant table rase du passé ou comme

un processus abstrait et pur. C'est ce qu'expriment Neil Brenner et Nik Theodore dans un très célèbre article qui établit le terme d'*actually existing neoliberalism* (qu'on pourrait traduire par « néolibéralisme effectif » [BRENNER, THEODORE, 2002]). Selon eux, il est en effet fondamental d'insérer le néolibéralisme dans un cadre institutionnel nécessairement hérité et donc non conforme aux attendus théoriques de la néolibéralisation : « par opposition à l'idéologie néolibérale, selon laquelle le marché est censé opérer selon des lois immuables quel que soit l'endroit où on les laisse s'épanouir, nous soulignons l'encastrement contextuel du projet de néolibéralisation dans la mesure où il est mené dans un contexte national, régional et local marqué par l'héritage d'un cadre institutionnel, de politiques publiques, de pratiques de régulation et de luttes politiques » [*ibid.*, traduction G. Boulay et A. Grandclement].

La notion d'*actually existing neoliberalism* est donc un garde-fou à la fois méthodologique (ne pas imaginer que la néolibéralisation des politiques publiques s'effectue en dehors de toute contrainte héritée) et théorique (ne pas réduire le marché au système pur décrit dans le corpus économique orthodoxe). En effet, des contradictions apparentes internes à la néolibéralisation peuvent surprendre. Les politiques concrètes de néolibéralisation ont souvent engendré des conséquences contraires à ce qui était promu par les corpus théoriques qui les avaient justifiées : la constitution d'oligopoles d'opérateurs de réseaux suite à leur privatisation en est un exemple puisque les discours en faveur de la dérégulation avaient justement pour but d'instaurer une plus grande concurrence. L'entrée par les *actually existing neoliberalisms* permet dans ces conditions de prendre en compte à la fois l'injonction normative de la néolibéralisation et la manière dont s'en saisissent certains acteurs et systèmes d'intérêts.

Synthèse

- La fin du fordisme s'accompagne de l'affirmation d'un nouveau régime d'accumulation et de nouveaux modes de régulation politiques et économiques du capitalisme. La mobilité accrue du capital entre les secteurs économiques et sa concentration dans certains territoires sont un puissant mécanisme de production de l'espace.
- Les circuits économiques et les modes de régulation socio-politiques issus de la transition post-fordiste sont notamment au cœur des processus de production de la ville. Le processus d'ancrage local des capitaux globaux est porté par des coalitions

d'acteurs dont les stratégies transforment en profondeur la morphologie, les fonctions économiques et la géographie sociale des espaces urbains.

- Le processus de convergence à l'échelle mondiale lié à l'extension du néolibéralisme doit toutefois être nuancé. La diversité des cadres socio-politiques et des trajectoires nationales fait émerger des formes diverses et hybrides.

Notions clés

actually-existing neoliberalism – *capital switching* – coalitions de croissance – modes de régulation – production de l'espace – régimes d'accumulation du capital

Lectures conseillées

BRENNER N., THEODORE N., 2002, "Cities and the Geographies of 'Actually Existing Neoliberalism'", *Antipode*, 34(3).
HARVEY D., 2008, *Géographie de la domination,* Paris, Les Prairies ordinaires.
LE GOIX R., 2014, « Financiarisation, crise et prix immobiliers : le lotissement des promesses », *BAGF*, février.
THEURILLAT T., 2017, « Le financement de la croissance urbaine en Chine. Le cas d'une ville moyenne du Yunnan, Qujing », *Perspectives chinoises*, janvier.

Étude de cas :
De la crise financière à la crise globale

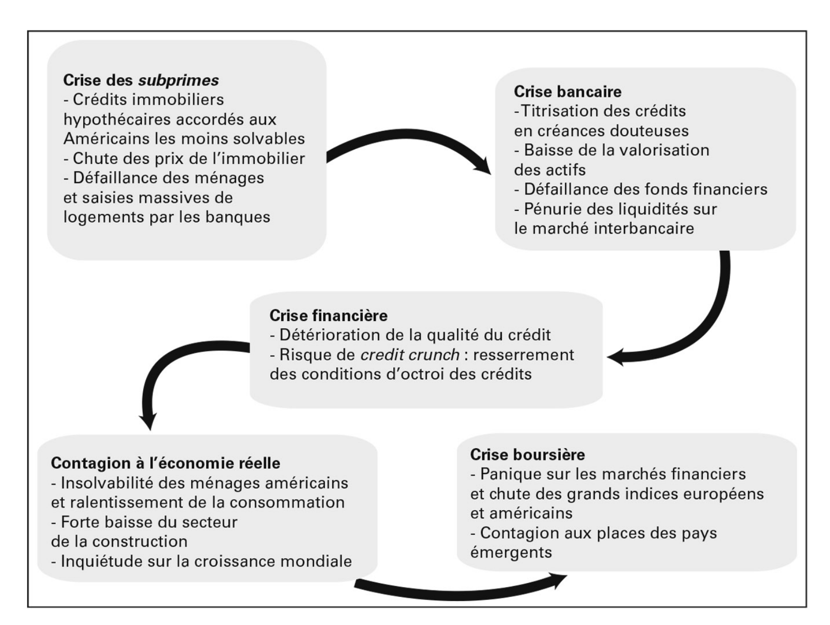
Document 1 : Une crise mondiale ?

« Loin d'être mondiale, la crise financière et économique touche en priorité les États-Unis et l'Europe occidentale, dans une moindre mesure le Japon. Dans ces pays, ce sont les banques les plus grisées par une financiarisation à outrance, les plus aveuglées par le mirage américain et les plus exposées du fait d'une présence de vastes filiales aux États-Unis qui sont les plus touchées (Suisses UBS et Crédit suisse, Français Dexia et Natixis, Belgo-Néerlandais Fortis…). […]

En effet, la crise témoigne des nouvelles relations d'interdépendance dans lesquelles se trouvent aujourd'hui enfermés les États-Unis dans le cadre d'un monde résolument multipolaire. L'Europe et surtout l'Asie, en particulier la Chine – qui détient pour 1 800 milliards de dollars de réserves de change majoritairement investis dans les bons du trésor états-unien – alimentent l'énorme dette américaine grâce à leurs surplus commerciaux. De même, l'appel en urgence dès l'automne 2007 aux Fonds souverains – dont 76 % des capitaux sont dans le Golfe persique ou dans l'Asie en développement – pour sauver les banques américaines en faillite bouscule les équilibres géoéconomiques et géopolitiques mondiaux. »

Source : CARROUÉ L., 2008, « La crise des *subprimes* : enjeux géopolitiques et territoriaux », Conférence des Cafés Géographiques, 12 octobre.

Document 2 : L'effet domino de la crise des *subprimes*



Source : d'après *Journal des Finances*.

Document 3 : Les 20 métropoles états-uniennes ayant les plus forts taux de vacance résidentielle en 2012

Rang	*Metropolitan Statistical Area* (MSA)	Taux de vacance résidentielle en 2012 (%)	Nombre de logements vacants en 2012
1	Nouvelle Orléans-Metairie Kenner (Louisiane)	12,6	68 181
2	Jacksonville (Floride)	12,1	72 735
3	Las Vegas-Paradise (Nevada)	11,8	100 005
4	Detroit-Warren-Livonia (Michigan)	11,7	220 931
5	Birmingham-Hoover (Alabama)	11,5	57 874
6	Memphis (Tennessee-Mississippi-	11,5	63 692

	Arkansas)		
7	Cleveland-Elyria-Mentor (Ohio)	11,4	108 558
8	Dayton (Ohio)	10,9	42 063
9	Columbia (Caroline du Sud)	10,8	36 358
10	Atlanta-Sandy Springs-Marietta (Géorgie)	10,7	232 667

Source : NUSSBAUM F., 2015, « Quartiers fantômes et propriétaires invisibles. Les propriétés abandonnées, symptômes de la crise des villes américaines », *Géoconfluences,* mis en ligne le 7 juillet 2015 (http://geoconfluences.ens-lyon.fr/informations-scientifiques/dossiers-regionaux/etats-unis-espaces-de-la-puissance-espaces-en-crises/corpus-documentaire/quartiers-fantomes-et-proprietaires-invisibles).

Document 4 : « *Expulsion Streets* »

« L'ordre d'expulsion est arrivé la veille chez Tim et Gloria Ferris. À 9 heures tapantes, un policier frappe à leur porte, tandis que deux camions de déménagement payés par la banque se garent devant la petite maison de bois de ce couple de sexagénaires. "Je passe mon temps à faire des expulsions", lâche le policier du bureau du shérif. "J'en fais onze tous les jours, de neuf heures du matin à une heure et demie de l'après-midi." […] La crise du crédit immobilier a laminé Cleveland. À cause des *subprimes*, des quartiers entiers ont été pratiquement vidés de leur population. Les fenêtres et les portes des maisons sont clouées avec des planches en contreplaqué, comme pour parer à une tempête. Elles n'appartiennent plus à leurs occupants expulsés, mais aux banques qui s'en sont saisies. Des amas de meubles abandonnés gisent sur les pelouses. Des dizaines de milliers de logements sont ainsi laissés aux pillards qui arrachent la plomberie en cuivre, les portes, les fenêtres, les parements en aluminium, pour les revendre au prix de la ferraille. »

Source : *Libération*, 14 novembre 2007.

Document 5 : Financiarisation, crise et prix immobiliers

« Le reflux de l'État keynésien ou de l'État providence rend les individus plus dépendants de cette épargne et de la valeur de leurs actifs (dont la valeur immobilière) pour assurer leurs vieux jours, ou les risques d'inactivité (chômage). Les travaux de Langley [analysent] d'une part […] l'allongement de la chaîne du crédit immobilier : cet allongement s'est opéré par le biais de la titrisation des emprunts immobiliers et des risques associés, permettant une convergence des marchés internationaux de la finance avec les marchés nationaux de l'emprunt. […] C'est cette chaîne qui a entraîné des défaillances d'établissements bancaires européens lors de la crise financière de 2007-2008. D'autre part, il associe cette transformation de la chaîne du crédit au déploiement de la suburbanisation, les zones suburbaines correspondant aux lieux privilégiés d'opération des institutions financières qui sont les plus avancées dans ces systèmes de titrisation, sachant que la plupart des *master planned communities* sont développées par des promoteurs internationaux

associés à des organismes financiers permettant de fournir un produit “clé en main” : la maison et le crédit. »

Source : LE GOIX R., 2014, « Financiarisation,
crise et prix immobiliers : le lotissement des promesses »,
BAGF, nº 2.

Commentaire

- La crise de 2007 est liée à la contagion de proche en proche à l’ensemble de l’économie de la crise immobilière dite des *subprimes* (doc. 2). Cette crise est à l’origine celle de la financiarisation du secteur immobilier américain à partir des années 2000. Ce système reposait sur la hausse régulière des prix des logements, sur l’octroi de crédits hypothécaires à risque à des populations peu solvables et sur la création de produits financiers dérivés par le mécanisme de la titrisation (doc. 5). Ainsi, lors de l’explosion brutale de la bulle immobilière, des centaines de milliers de ménages, incapables de rembourser leur crédit, ont vu leur logement saisi par les banques, comme le décrit le doc. 4. Du fait de « l’allongement de la chaîne du crédit immobilier » (doc. 5), cette crise a aussi touché de multiples acteurs économiques, des banques aux fonds de pension, et s’est diffusée à l’échelle mondiale.
- Cette crise est ainsi révélatrice du fonctionnement de circuits économiques globalisés d’accumulation du capital à différentes échelles. À l’échelle locale, ces circuits ont contribué à la production de la ville en finançant la construction et la vente de quartiers entiers de lotissements pavillonnaires dans les banlieues des villes américaines. À l’échelle nationale et comme le montre le document 3, la crise des *subprimes* affecte aussi bien les anciens bassins industriels de la *Rust Belt* (Detroit, Ohio) que les villes attractives et dynamiques du sud et de l’ouest des États-Unis (Floride, Las Vegas). Cette crise permet toutefois de nuancer l’idée d’une intégration financière complète à l’échelle mondiale. Les pays du Sud et notamment les émergents ont été bien moins durement touchés que les systèmes économiques et bancaires américains et européens. La crise de 2007 accélère ainsi les recompositions des hiérarchies géoéconomiques, comme l’illustre le cas de wla Chine devenu le principal financeur de la dette américaine.

Conclusion

Il peut sembler paradoxal d'attendre la conclusion d'un tel manuel pour définir la géographie économique, ses objets et ses questionnements. Ce choix s'explique par la complexité d'une telle définition. Isabelle Géneau de Lamarlière s'interroge ainsi dans un récent article de synthèse : « Peut-on aujourd'hui identifier un corpus qui soit propre à la géographie économique ? » [Géneau de Lamarlière, 2014] ; tandis qu'Hubert Béguin note « Géographie économique : pas de définition satisfaisante » [Béguin, 2005]. Cette difficulté récurrente à définir la géographie économique tient à quatre raisons majeures sur lesquelles cette conclusion reviendra successivement pour tenter d'ébaucher malgré tout une définition. La première difficulté tient à l'absence d'un corpus théorique unifié et stable, commun à l'ensemble des travaux du champ [Leyshon *et al.*, 2011]. La seconde est liée à l'extension des objets et des questionnements de la géographie économique dans un contexte de globalisation et de crise du régime d'accumulation fordiste. La troisième, étroitement corrélée aux deux premières, tient à la structuration tardive de la géographie économique comme discipline et à la succession de tournants épistémologiques et thématiques qu'elle a connus récemment. La dernière enfin est liée aux frontières floues de la géographie économique et de l'économie comme champ disciplinaire en général et à l'influence discutée de la théorie économique standard en particulier.

La géographie économique est un champ disciplinaire assez jeune comme le rappelle George Benko qui estime que « la géographie économique a été presque inexistante pendant une période assez longue » [Benko, 2008]. Ses questionnements trouvent leur source dans les travaux sur les modèles de localisation des activités économiques de chercheurs du XIXe et du premier XXe siècle comme Weber ou Christaller et Lösch. En France, la géographie économique s'est développée plus tardivement et a adopté une approche plus descriptive et monographique, illustrée par le premier manuel de Pierre George qui définit la géographie économique comme « l'étude des formes

de production et celle de la localisation de la consommation des différents produits dans l'ensemble du monde » [GEORGE, 1956].

Autre difficulté, la géographie a « longtemps été caractérisée par une succession d'approches dominantes : l'analyse spatiale dans les années 1950-1970, le courant radical dans la période 1970-1980, l'approche régulationniste dans les années 1980-1990, puis le tournant culturel à partir des années 1990 » [GÉNEAU DE LAMARLIÈRE, 2014]. Comme l'ensemble des sciences sociales, la géographie économique et ses questionnements ont par la suite évolué sous l'influence d'une succession de « tournants » théoriques, souvent issus des travaux américains ou britanniques (« le tournant relationnel », « le tournant culturel », « le tournant géographique de l'économie », « le tournant territorial » [BENKO, 2008]). Loin de se succéder, ces approches s'ajoutent et font de la géographie économique un champ très éclaté autour de multiples courants théoriques mais aussi par « les méthodes utilisées, dont la gamme peut s'étendre de la modélisation la plus abstraite à l'observation participante de type ethnographique » [GÉNEAU DE LAMARLIÈRE, 2014].

Le dernier écueil, et sans doute le principal et le plus discuté, tient à l'ambiguïté des relations que la géographie économique entretient avec l'économie comme discipline scientifique et notamment avec la théorique économique standard. La science économique est en effet marquée depuis le début du XXe siècle par un corpus théorique dominant dit néoclassique ou standard. En partie issue de la volonté d'asseoir la scientificité de la discipline économique par une approche microéconomique mathématique et modélisatrice, la théorie néoclassique explique les phénomènes économiques en agrégeant les comportements d'agents économiques supposés rationnels. Elle postule que le jeu de l'offre et de la demande sur des marchés caractérisés par une concurrence pure et parfaite produit un équilibre économique. Il s'agit d'une théorie normative puisque cet équilibre ne décrit pas une observation empirique mais ce qui doit être.

L'espace a ainsi longtemps été un impensé de la science économique. L'économie néoclassique standard postulait en effet que le jeu de la concurrence libre et non faussée et des marchés devait faire disparaître toute inégalité spatiale en matière de croissance et de richesses, par la libre circulation du capital et du travail. À partir des années 1980 et 1990, différents travaux se sont attachés à intégrer à la théorie standard l'analyse

des disparités observées dans la distribution des activités et des richesses dans l'espace. Parmi eux s'impose le courant de la Nouvelle économie géographique (NEG), porté par Paul Krugman. Sans rompre avec l'approche modélisatrice et théorisante de l'économie néoclassique, la NEG place au cœur de l'analyse les économies d'agglomération et mobilise des déterminants tels que les coûts de transport et de transaction ou l'imparfaite mobilité de la main-d'œuvre pour expliquer la concentration des activités économiques dans l'espace. Les travaux issus de la NEG ont suscité de vives critiques de la part des géographes, d'autant que la dénomination même de ce nouveau courant introduit une confusion avec ce que Paul David appelle avec ironie la « bonne vieille géographie économique » (« *plain old economic geography* »). Les géographes font à la NEG les mêmes reproches qu'à l'économie standard : le caractère irréaliste de ses postulats sur le comportement parfaitement rationnel des agents économiques, la place de modèles mathématiques complexes et sa normativité qui la conduirait à ignorer le fonctionnement réel du monde économique.

Au-delà des querelles institutionnelles et disciplinaires, c'est cette normativité de la théorie économique standard et son hégémonie dans les agendas politiques contemporains qui posent notamment problème. Elles sont notamment à l'origine de la diffusion du système capitaliste néolibéral dans un contexte de globalisation et de l'extension spatiale et thématique du marché comme mode dominant de régulation, comme l'ont montré les chapitres de la troisième partie du présent manuel.

Au-delà des frontières mouvantes de la géographie économique comme champ disciplinaire et des débats théoriques et épistémologiques qui la traversent, on peut identifier trois enjeux pour la conduite d'une géographie économique :

– Le premier consiste à dépasser l'approche descriptive d'une simple géographie des activités de production. Il est au contraire indispensable de penser toute la complexité de la géographie des activités et de leur inscription dans les circuits économiques qui participent à la création, la circulation et la consommation des richesses.

– Il est également nécessaire pour analyser les flux de circulation de la valeur dans l'espace et entre les acteurs économiques d'analyser de manière critique le caractère politiquement et socialement construit de la valeur

économique. La production et la circulation de la valeur ne peuvent être pensées hors de leur contexte politique, social ou environnemental.

– La géographie économique doit porter une économie politique de l'espace ou *political economies of space* pour reprendre la formule proposée par les géographes anglais ou américains [LEYSHON *et al.*, 2011]. L'enjeu est de penser l'inscription des activités et des circuits économiques dans des régimes d'accumulation/régimes de régulation qui, à l'image du régime postfordiste, participent à la production de l'espace. Cette économie politique de l'espace doit aussi permettre d'échapper à une géographie économique abstraite ou théorisante en analysant *in situ* la façon dont ces régimes se déploient et s'hybrident dans des trajectoires et des contextes régionaux ou nationaux divers (*actually existing neoliberalism*).

Bibliographie

BAIROCH P., 1999, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, Paris, La Découverte.

BALTZER F.**,** B**ERTÉ** C., 2018, *Compensations, retours d'expériences franciliennes*, Paris, ORF [disponible en ligne].

BENKO G., 2008, « La géographie économique : un siècle d'histoire », *Annales de géographie*, vol. 664, n° 6, p. 23-49.

BENKO G., LIPIETZ A., 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes en géographie économique*, Paris, PUF.

BENKO G., LIPIETZ A., 2000, *La richesse des régions : la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF.

BENNAFLA K., 2014, « État et illégalisme : quelle géographie ? Une approche par les flux marchands depuis l'Afrique et le Moyen-Orient », *Annales de géographie*, n° 6, p. 1338-1358.

BERGER S., 2006, *Made in Monde. Les nouvelles frontières de l'économie mondiale*, Paris, Le Seuil.

BOUBA-OLGA O., 2006, *Les nouvelles géographies du capitalisme : comprendre et maîtriser les délocalisations*, Paris, Le Seuil.

BRENNER N., 2004, *New State Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood*, Oxford, Oxford University Press.

BRENNETOT A., 2013, « Géohistoire du "néolibéralisme" », *Cybergeo*, en ligne.

BRUNET R., FERRAS R., THÉRY H., 1993, *Les mots de la géographie*, Paris, La Documentation française.

BURGI N., KARYMARGIOU E., 2016, « Grèce. La privatisation du port du Pirée, une première », *P@ges Europe*, 31 août.

BARTHÈS C., 2009, « Effets de la régularisation foncière à Mayotte. Pluralisme, incertitude, jeux d'acteurs et métissage », *Économie rurale*, n° 313-314, p. 99-114.

CARROUÉ L., 2007, *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin.

CARROUÉ L., 2013, *La France : les mutations du système productif*, Paris, Armand Colin.

CARROUÉ L., 2014, *La planète financière*, Paris, Armand Colin.

CASTREE N., 2003, "Bioprospecting: From Theory to Practice (And Back Again)", *Transactions of the Institute of British Geographers*, 28(1): 35-55.

CHAMPEYRACHE C., 2009, « Mafia et économie légale : pillage et razzia », *Hérodote*, n° 3, p. 125-137.

CHOPLIN A., PLIEZ O., 2018, *La mondialisation des pauvres. Loin de Wall Street et de Davos*, Paris, Le Seuil, coll. « La République des idées ».

COUR DES COMPTES EUROPÉENNE, 2018, *Les partenariats public-privé dans l'UE : de multiples insuffisances et des avantages limités*, Luxembourg, Cour des Comptes européenne [disponible en ligne].

COUR DES COMPTES, 2018, *Les finances publiques locales. Rapport sur la situation financière et la gestion des collectivités territoriales et de leurs établissements publics*, Paris, Cour des Comptes [disponible en ligne].

CREVOISIER O., THEURILLAT T., ARAUJO P., 2011, « Les territoires de l'industrie financière : quelles suites à la crise de 2008-2009 », *Revue d'économie industrielle*, n° 134, p. 133-158.

DAVEZIES L., 2009, « L'économie locale "résidentielle" », *Géographie, économie, société*, n° 1, p. 47-53.

DAVEZIES L., La crise qui vient, Paris, Le Seuil, coll. « La République des idées ».

DAVEZIES L., TALANDIER M., 2014, *L'émergence de systèmes productivo-résidentiels*, Paris, La Documentation française.

DAZIANO L., 2014, *Les pays émergents. Approche géoéconomique*, Paris, Armand Colin.

DE SOTO H., 2005, *Le mystère du capital*, Paris, Flammarion.

DEMSETZ H., 1967, "Toward a Theory of Property Rights", *The American Economic Review*, 5(2): 347-359.

DUPUY G., GÉNEAU DE LAMARLIÈRE I., 2007, *Nouvelles échelles des firmes et réseaux*, Paris, L'Harmattan.

EPSTEIN R., 2013, *La rénovation urbaine. Démolition-reconstruction de l'État*, Paris, Presses de Sciences Po.

FEUILLETTE S. ***et al.***, 2015, « Évaluation monétaire de services écosystémiques. Un exemple d'usage dans la mise en place d'une politique de l'eau en France », *Natures Sciences Sociétés*, 23 (1), p. 14-27.

FISCHER A., 1994, *Industrie et espace géographique : introduction à la géographie industrielle*, Paris, Masson.

FLORIDA R., 2012, *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.

FRIGANT V**.,** L**AYAN** J.-B., 2009, « Géographie d'une industrie automobile modulaire : le cas des équipementiers français en Europe de l'Est », *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, n° 4, p. 711-737.

GABAS J.-J. *et al.*, 2017, « Présentation. Financement ou financiarisation du développement ? Une question en débat », *Mondes en Développement*, n° 178, p. 7-22.

GÉNEAU DE L**AMARLIÈRE** I., 2014, « La géographie économique contemporaine : entre fragmentations et recompositions », *L'Espace géographique*, vol. 43, n° 3, p. 193-197.

GÉNEAU DE LAMARLIÈRE I., STASZAK J.F., 2000, *Principes de géographie économique*, Paris, Bréal.

GENESTIER P**.,** J**OUVE** B**.,** B**OINO** P., 2008, « L'aménagement urbain et territorial, entre post-keynésianisme et néo-keynésianisme », *Métropoles*, n° 4 (http://journals.openedition.org/metropoles/3583).

GRANDCLEMENT A., 2014, « Pôles de compétitivité : les systèmes productifs recomposés par les réseaux d'innovation », *Revue géographique de l'Est*, vol. 54, n° 1-2.

GROSSETTI M.**,** E**CKERT** D.**,** J**ÉGOU** L.**,** M**AISONOBE** M. ***et al.***, 2013, « La diversification des espaces de production du savoir », *CERISCOPE Puissance* (http://ceriscope.sciences-po.fr/puissance/content/part2/la-diversification-des-espaces-de-production-du-savoir?page=1).

GUILLAUME R., 2008, « Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité : approches conceptuelles et figures territoriales du développement », *Géographie, économie, société*, vol. 10, n° 3, p. 295-309.

GUIRONNET A.**,** A**TTUYER** K.**,** H**ALBERT** L., 2015, "Building Cities on Financial Assets: The Financialisation of Property Markets and its Implications for City Governments in the Paris City-Region", *Urban Studies*, 53(7): 1442-1464.

GUMUCHIAN H., PECQUEUR B., 2007, *La ressource territoriale*, Paris, Economica.

HALBERT L., 2010, *L'avantage métropolitain*, Paris, PUF.

HALBERT L., 2013, « Les deux options métropolitaines des politiques de développement territorial », *Annales de géographie*, vol. 689, n° 1, p. 108-121.

HARVEY D., 2008, *Géographie de la domination*, Paris, Les Prairies ordinaires.

HASTINGS A. *et al.*, 2017, "Austerity Urbanism in England: The 'Regressive Redistribution' of Local Government Services and the Impact on the Poor and Marginalised", *Environment and Planning A: Economy and Space*, 49(9): 2007-2024.

HOTELLING H., 1931, "The Economics of Exhaustible Ressources", *Journal of Political Economy*, 39(1): 137-175.

JOUVE B., 2007, « Brenner Neil, *New States Spaces. Urban Governance and the Rescaling of Statehood* », *Métropoles*, n° 1 (http://journals.openedition.org/metropoles/116).

LE GOIX R., 2014, « Financiarisation, crise et prix immobiliers : le lotissement des promesses », *Bulletin de l'association de géographes français*, vol. 91, n° 2, p. 164-180.

L**EVREL** H.**,** M**ISSEMER** A., 2018, « La mise en économie de la nature, contrepoints historiques et contemporains », *Revue économique* (0 : prépublication), p. 120-146.

LEYRONAS S., BAMBRIDGE T., 2018, « Communs et développement : une approche renouvelée face aux défis mondiaux », *Revue internationale des études du développement*, vol. 233, n° 1, p. 11-29.

LEYSHON A., LEE R., MCDOWELL L., SUNLEY P., 2011, *The Sage Handbook of Economic Geography*, Londres, Sage.

LIVERMAN D., 2004, "Who Governs, at What Scale and at What Price? Geography, Environmental Governance, and the Commodification of Nature", *Annals of the Association of American Geographers*, 94(4) : 734-738.

MACCAGLIA F., MATARD-BONUCCI M.-A., 2014, *Atlas des Mafias*, Paris, Autrement.

MAGRIN G., MESCLIER E., PIVETEAU A., 2015, « Quand les entreprises du Sud investissent au Sud : un basculement aux contours encore indistincts », *Autrepart*, vol. 76, n° 4, p. 3-28.

MARKUSEN A., SCHROCK G., 2009, "Consumption-Driven Urban Development", *Urban Geography*, 30(4): 344-367.

MÉRENNE-SCHOUMAKER B., 2008, *La localisation des industries : enjeux et dynamiques*, Rennes, PUR.

OVERMAN S.**,** **VAN** T**HIEL** S., 2016, "Agencification and Public Sector Performance: A Systematic Comparison in 20 Countries", *Public Management Review*, 18(4): 611-635.

PECK J., 2005, “Economic Sociologies in Space”, *Economic Geography*, 81(2): 129-175.

PECK J., 2015, “Austerity Urbanism. The Neoliberal Crisis of American Cities”, *Rosa Luxemburg Stiftung*, *City Series* #1 (www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/peck_austerity_urbanism_eng93.pdf).

PECK J., TICKELL A., 2002, “Neoliberalizing Space”, *Antipode*, 34(3): 380-404.

PECQUEUR B., 2000, *Le développement local. Pour une économie des territoires*, Paris, Syros.

PECQUEUR B., TALANDIER M., 2018, *Renouveler la géographie économique*, Paris, Economica.

PIKE A. ***et al.,*** 2012, “In Search of the ‘Economic Dividend’ of Devolution: Spatial Disparities, Spatial Economic Policy and Decentralisation in the UK”, *Environment and Planning C*, 30: 10-28.

PIKETTY T., 2013, *Le capital au XXIe siècle*, Paris, Le Seuil.

POLANYI K., 1983, *La grande transformation*, Paris, Gallimard.

P**OLLITT** C. ***et al.***, 2001, “Agency Fever? Analysis of an International Policy Fashion, *Journal of Comparative Policy Analysis*, 3(3) : 271-290.

SAINTEVILLE M., 2016, « Activité boursière : réseaux, lieux et territoires à l’épreuve du temps », *Flux*, vol. 106, n° 4, p. 27-42.

S**ALLES** J.-M., 2010, « Évaluer la biodiversité et les services écosystémiques : pourquoi, comme et avec quels résultats ? », *Natures Sciences Sociétés*, n° 4, p. 414-423.

VELTZ P., 2008, *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.

VELTZ P., 2017, *La société hyper-industrielle. Le nouveau capitalisme productif*, Paris, Le Seuil.

VERHOEST K., 2003, “The Impact of Contractualisation on Control and Accountability in Government-Agency Relations: The Case of Flanders, *Paper for the ECPA 2003 workshop Contractualisation in the public sector*.

VIVANT E., 2009, *Qu’est-ce que la ville créative ?* Paris, PUF.

Table des figures et des tableaux

Figure 1.1 La structure juridique simplifiée de Google et de son entreprise-mère

Figure 1.2 : De la grande entreprise intégrée aux filières industrielles complexes

Figure 2.1 : Géographie mondiale de la finance

Figure 3.1 : Modélisation d'un circuit économique complexe

Figure 3.2 : La part des 10 % les plus riches dans le revenu national

Figure 3.3 : Le nombre de ménages payant l'ISF par commune en 2016

Figure 3.4 : Économie résidentielle et développement territorial

Figure 3.5 : Les remises migratoires dans le monde

Figure 4.1 : Les villes dans les réseaux des entreprises multinationales

Figure 4.2 : Les pays émetteurs et récepteurs d'IDE

Figure 5.1 : L'organisation des réseaux maritimes de Maersk et CMA-CGM en Méditerranée

Figure 5.2 : Les activités culturelles et créatives

Figure 7.1 : La réduction progressive des barrières au commerce international

Figure 7.2 : Les organisations économiques régionales en 2017

Figure 8.1 : La décomposition de la VET en SE selon le MEA

Figures 9.1a et 9.1b : Intensité de l'agencification et date moyenne de l'agencification par secteur d'activité dans 18 pays européens

Figures 9.2a et 9.2b. : Réduction du nombre de maternités et différences d'accessibilité

Figure 9.3 : Financement obligataire des collectivités chinoises : montants et destinations

Figure 10.1 : Des marchés financiers globaux à la production financiarisée de la ville

Figure 10.2 : Les degrés de libéralisation des économies nationales selon l'indice PMR

Figure 10.3 : La convergence libérale des économies nationales des pays membres de l'OCDE selon l'indice PMR

Tableau 2.1 : Les principaux instruments de financement de l'économie

Tableau 6.1 : Modèles de développement et politiques d'aménagement

Tableau 6.2 : « Scénarios pour la ville d'exception » (L. Halbert)

Tableau 7.1 : Les différentes formes de propriété

Tableau 7.2 : Les composantes du droit de propriété

Tableau 8.1 : Les principales méthodes d'estimation monétaire des SE

Tableau 9.1 : Caractéristiques comparées de l'action publique avant et après le NPM

Tableau 9.2 : *Rescaling* et changement des référentiels d'aménagement des territoires

Tableau 10.1 : Investissement immobilier et stratégie de croissance dans le district de Qujing Qilin

Notes

1. Pour *Modifiable Areal Unit Problem*. On signifie par-là que les valeurs statistiques obtenues pour des unités spatiales sont dépendantes de l'échelle et du zonage choisis [PUMAIN, SAINT-JULIEN, 2010].

Notes

1. Le terme n’est ici pas utilisé dans son sens réglementaire (comme c’est le cas par exemple quand on parle d’autorités de régulation ou de dérégulation des marchés) mais dans un sens beaucoup plus large et politisé [BOYER, 2015].